

INBJUDAN TILL TECKNING AV UNITS I TWIIK AB

INFÖR PLANERAD NOTERING
PÅ FIRST NORTH GROWTH MARKET

Anmälningssperiod 22 april – 6 maj 2021

”Vår unika kombination av ett robust och användarvänligt coachingverktyg och en konsumentorienterad marknadsplats ger tränare och gym rätt redskap för att enkelt skapa innovativa digitala tjänster och erbjuda den digitala upplevelse som kunderna förväntar sig nu och i framtiden.”

– **VD Anders Gran**

MCL
MARKETS & CORPORATE LAW

NORDIC  ISSUING


SEDERMERA
FONDKOMMISSION

ALLA INVESTERINGAR I VÄRDEPAPPER ÄR FÖRENADE MED RISKTAGANDE. I MEMORANDUMET FÖR TWIIK AB ("TWIIK") FINNS EN BESKRIVNING AV POTENTIELLA RISKER SOM ÄR FÖRKNIPPADE MED BOLAGETS VERKSAMHET OCH DESS VÄRDEPAPPER. INNAN ETT INVESTERINGSBESLUT KAN FATTAS SKA DESSA RISKER TILLSAMMANS MED ÖVRIG INFORMATION I DET KOMPLETTA MEMORANDUMET NOGGRANT GENOMLÄSAS. MEMORANDUMET FINNS TILLGÄNGLIGT FÖR NEDLADDNING PÅ BOLAGETS (WWW.TWIIK.ME), OCH SEDERMERA FONDKOMMISSIONS (WWW.SEDERMERA.SE) RESPEKTIVE HEMSIDOR.

TWIIK I KORTHET

Multifunktionell plattform – Twiik är ett träningsverktyg kombinerat med marknadsplats. Bolaget är en av få aktörer som kombinerar en användarvänlig plattform anpassad för digital coaching med ett komplett integrerat säljsystem. Kunderna, som utgörs av bland annat gymkedjor och fristående personliga tränare, får ett komplett verktyg som de sedan kan integrera i den befintliga verksamheten.

Bevisad fungerande och användarvänlig produkt – sedan start har över 350 000 användare och fler än 30 miljoner registrerade tränings-sessioner genomförts genom Twiiks plattform.

Individanpassat – genom Twiik får användaren tillgång till tusentals träningspass, möjlighet till individanpassade träningsupplägg, tränarledda sessioner online med video, tidtagning och detaljerade instruktioner, sociala grupper, kompisutmaningar, samt en lekbaserad träningsdagbok och personlig träningsstatistik.

Momentum – Twiik levererar en tjänst som är helt rätt i tiden och som möjliggör för tränare att behålla och utöka sina intäkter även i en tid när digitaliseringen av branschen accelererar och dess olika aktörer tvingas ställa om med kort varsel för att vara relevanta långsiktigt.

Stor och växande marknad – nyckeln är tillgänglighet. Varsomhelst, närsomhelst och genom flera olika enheter ökar träningens tillgänglighet för användarna.¹ Detta gagnar marknaden, som förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxt om 33,1 procent från 2020 till 2027 och förväntas vara värd cirka 60 miljarder USD år 2027.² Bolaget är redo att accelerera tillväxttakten och gå mot den bredare globala marknaden.

Skalbar plattform – Twiiks plattform är internationellt skalbar och anpassad för den globala marknaden. Produktens unika format bygger på olika nyckelelement i beteendeförändring – ledarskap och instruktion, känsla av progression och utveckling samt socialkontext och samhörighet. Nivån av automatisering är anpassningsbar utifrån behov, där användaren kan välja att ladda ner ett färdigt pass eller få full service med en tränare. En lansering av plattformen på den globala marknaden kan därmed ske utan större tekniska hinder.

Global expanderings – under 2021 planerar Bolaget att introducera Twiik i Storbritannien och lanseringen sker genom en utvald partner – det framgångsrika träningskonceptet 16 Weeks of Hell. Twiik har dessutom lanserat i Tyskland i år genom gymkedjan Actic. Baserat på värdefulla erfarenheter av lanseringen med dessa parter rullas sedan Twiik-appen ut till en bredare publik på dessa marknader.

Stark styrelse och ledning – styrelse och ledning har en mångfacetterad bakgrund inom tech- och start ups med värdefull kunskap om fitnessbranschen samt e-handel.

¹ Allied Market research (2020). Online/Virtual Fitness Market Statistics – 2020. Tillgänglig: <https://www.alliedmarketresearch.com/virtual-online-fitness-market>

² Online Fitness Market Statistics (2020). Virtual Fitness Industry Forecast – 2027. Tillgänglig: [Online Fitness Market Statistics | Virtual Fitness Industry Forecast- 2027 \(alliedmarketresearch.com\) \(2020-11-25\)](https://www.alliedmarketresearch.com/virtual-fitness-industry-forecast-2027)

TWIIK AB

Twiiik utvecklar lösningar som gör det möjligt för tränare och gym att skapa innovativa digitala träningstjänster och därmed digitalisera sitt tjänsteerbjudande och göra bra träning tillgänglig för en större målgrupp.

Produkten är en kombination av en applikation för träningsutövare och ett webverktyg för tränare och gym. Genom att låta tränare och gym designa sina egna upplägg skapas en bred katalog av innehåll som hålls levande. Det finns program och enskilda pass inom allt från kost och träning till program som fokuserar på stress, sömn och meditation. Antalet tränare och program ökar kontinuerligt. Den digitala tekniken tillåter en enskild tränare eller ett gym att ta hand om ett stort antal personer samtidigt, vilket möjliggör lägre priser och därmed kan tränarledd träning nå helt nya målgrupper och kundsegment.

För tränare erbjuds

- ✓ Verktyg för att skapa digitala träningspass och planer
- ✓ Försäljning av digitala träningsprogram/träningspass
- ✓ Digitala grupper och forum för att vårda kundrelationer
- ✓ Automatiserade behovsanalyser av klienter och grupper
- ✓ Automatiskt skapade säljsidor för träningsuppläggen som gör det enklare att nå ut
- ✓ Färdiga, anpassningsbara produkter såsom företagsutmaningar att sälja gentemot företag
- ✓ Kompletta betalningslösningar för de träningsrelaterade tjänster som erbjuds

För utövaren/användaren erbjuds

- ✓ Tusentals träningspass och planer för användarens profil
- ✓ Genomförande av tränarledda sessioner on-demand med video och tidtagning
- ✓ Möjlighet till live-träning
- ✓ Möjligheten att importera träningspass från ledande tjänster
- ✓ Sociala grupper och utmaningar
- ✓ Gamified (t.ex. poängräkning, tävling mot andra) träningsdagbok och personlig statistik

ERBJUDANDE I SAMMANDRAG

Anmälningstid

22 april – 6 maj 2021.

Erbjudandepri

24,40 SEK per unit, motsvarande 6,10 SEK per aktie. Teckningsoptioner av serie TO 1 erhålls vederlagsfritt.

Minsta post

250 units (motsvarande 6 100,00 SEK). Varje unit består av fyra (4) aktier och en (1) teckningsoption av serie TO 1.

Emissionsvolym

Erbjudandet motsvarar initialt högst cirka 16 MSEK, samt ytterligare högst cirka 5,2 MSEK i det fall samtliga teckningsoptioner av serie TO nyttjas. Vid fulltecknad initial emission samt fullt nyttjande av vidhängande teckningsoptioner kan Bolaget tillföras totalt högst cirka 20,2 MSEK (före emissionskostnader) efter avdrag av den kompensation för bryggån som ej innebär likvid för Bolaget.

Teckningsförbindelser

Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om totalt cirka 8,95 MSEK (inklusive bryggfinansiering om cirka 5,27 MSEK samt tillhörande kompensation om cirka 1,05 MSEK) totalt motsvarande cirka 56 procent av emissionsvolymen. Bryggån samt kompensation för bryggån kvittas mot units i emissionen.

Antal aktier före emission

4 081 200 aktier.

Värdering (pre money)

Cirka 24,9 MSEK.

Planerad första dag för handel

Aktier och teckningsoptioner av serie TO 1 är planerade att upptas för handel på Nasdaq First North Growth Market den 19 maj 2021.

ISIN-kod för aktien

SE0015797352.

Lock up

Styrelse, ledning och befintliga aktieägare, vilka tillsammans har ett innehav i Bolaget om cirka 81 procent har ingått lock up-avtal, varigenom de förbundit sig att inte avyttra några aktier i Bolaget under hela perioden till och med det att teckningsoptionsinlösen är genomförd.

Styrelse, ledning och befintliga aktieägare, vilka tillsammans har ett innehav i Bolaget om cirka 84 procent har ingått lock up-avtal, varigenom de förbundit sig att inte avyttra några aktier i Bolaget under de första tre månader som Bolaget är noterat. Samma parter har därefter förbundit sig att under efterföljande nio månader alternativt till och med det att teckningsoptionsinlösen är genomfört (om teckningsoptionsinlösen infaller efter de nio månaderna) avyttra maximalt tio procent av sina respektive innehav i Bolaget.

Detta innebär att under de tre första månaderna som noterat bolag kommer cirka 84 procent av det totala antalet utestående aktier, per datumet för upprättandet av memorandumet, att vara under lock up. Därefter kommer cirka 81 procent att vara under lock up fram till och med att teckningsoptionsinlösen är genomförd. Lock up-avtalen innefattar, utöver befintligt ägande, eventuell teckning i IPO.

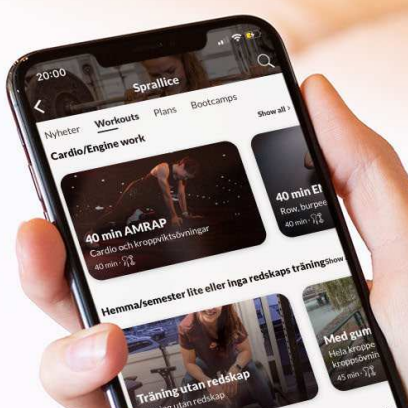
Vidhängande teckningsoptioner

Innehav av en teckningsoption av serie TO 1 berättigar till teckning av en nyemitterad aktie till en kurs om 7,90 SEK. Anmälan av aktier med stöd av teckningsoptioner av serie TO 1 äger rum under perioden 4–25 maj 2022. Vid fullt nyttjande av samtliga vidhängande teckningsoptioner tillförs Bolaget cirka 5,2 MSEK före emissionskostnader.

EMISSIONSLIKVIDENS ANVÄNDANDE

Det kapital Bolaget tillförs genom emissionen av units (exkl. bryggglån) är avsett att finansiera nedanstående aktiviteter:

- ✓ Marknadsföring av tjänsten gentemot tränare, gym samt slutkonsument samt utökad automatisering av detta – cirka 70 procent
- ✓ Plattformsutveckling – cirka 30 procent



VD ANDERS GRAN HAR ORDET

Digitaliseringen av träningsindustrin är ett faktum. Branschanalyser från 2019 pekar på att marknaden för digital träning förväntas öka från cirka 6 miljarder USD till 60 miljarder USD mellan 2020 och 2027. En stor mycket ökning. Den pågående pandemin accelererar en befintlig trend och tvingar många aktörer att ställa om ännu snabbare för att möta en ökad efterfrågan av digitala lösningar.

Att konsumenterna är redo råder det inget tvivel om, på Twiik ser vi tusentals som tränar digitalt varje vecka. Jämför vi januari 2021 med föregående år har antalet aktiva användare ökat med cirka 381 procent. Vi ser en stark ökning i efterfrågan från gym och tränare som vill digitalisera sina tjänster och som har långsiktiga mål om en förflyttning av sin affärsmodell.



Träningsbranschen befinner sig i ett skifte. Många tränare och ledare inom branschen besitter stor kunskap inom kost, träning och beteendeförändring men saknar verktyg för att digitalisera de tjänster de erbjuder. Att med trovärdighet sprida sin kunskap och sitt varumärke i ett nytt digitalt format och samtidigt coacha tusentals individer kräver ofta en stor investering i tid och pengar. Investeringar som många saknar möjlighet till. Många tidigare etablerade aktörer på marknaden begränsar dessutom användarna genom, exempelvis, olika krav som utesluter de mindre aktörerna, eller förhindrar intäktsmöjligheter.

Twiik är helt rätt positionerat för att fånga den möjlighet som en påskyndad digitalisering skapar. Vår unika kombination av ett robust och användarvänligt coachingverktyg och en konsumentorienterad marknadsplats ger tränare och gym rätt redskap för att enkelt skapa innovativa digitala tjänster och erbjuda den digitala upplevelse som kunderna förväntar sig nu och i framtiden. Twiik vänder sig till både gymkedjor och den individuella tränaren och erbjuder en komplett lösning för digitala träningserbjudanden.

Genom Twiik kan träningsaktörerna lansera digitala tjänstererbjudanden betydligt billigare och med kortare time-to-market än tidigare. Samtidigt skapar vi en handelsplats för onlineträning dit konsumenterna kan söka sig för att hitta den bästa träningen - precis som Amazon gör för shopping, Hemnet gör för bostäder och Hotels.com gör för boende vid resa.

Under 2020 har vårt fokus varit att etablera vår marknadsplats och lansera våra första samarbeten med gymkedjor. På sikt kommer fokus ligga på att simultant även bli den primära plattformen för individuella tränare.

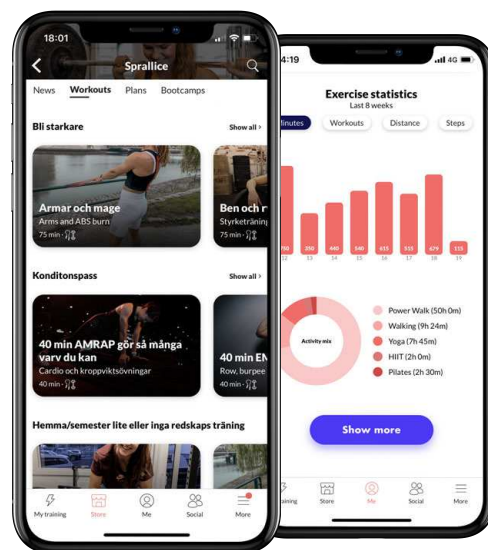
Vi har ett starkt momentum i vår kärnaffär och framöver har vi stort fokus på tillväxt. Under 2021 avser vi att etablera oss utanför Sverige och på bredare front lansera nya digitala träningsformat. I förlängningen väntar en fullskalig global expansion med målet att nå positivt kassaflöde och omsätta 240 MSEK år 2023. Detta ämnar vi uppnå genom att dels fortsätta skriva samarbetsavtal med gymkedjor, dels utöka fokus på en heltäckande hantering av transaktionsflödet i värdekedjan mellan gym, tränare och användare.

För att utveckla Twiik vidare och ta tillvara på nuvarande momentum genomför vi nu en emission där du har möjlighet att bli delägare i Bolaget och vara med på vår spännande resa.

ANDERS GRAN – VD, TWIIK AB

AFFÄRSMODELL

Tränare och gym kan genom Twiiks plattform erbjuda sina kunder (gym och tränare) dels program och kurser till styckpris, dels löpande abonnemang för tillgång till träningsinnehåll. Affärsmodellen är uppdelad i licensintäkt från tränare och gym samt del av intäkt från konsumentförsäljning gentemot träningsutövarna, vilket innefattar försäljning mot BTC (business to customer) och B2B (business to business). Twiik skalar upp sin verksamhet tillsammans med sina kunder och deras affär.



I de fall Twiik hanterar kundernas transaktioner betalas en del av Bolagets omsättning ut till kunderna samtidigt som Bolaget behåller en viss procentandel. Detta innebär att Twiik löser ett nyckelproblem för sina kunder. Bolaget avser förflytta sitt fokus från att i första hand hantera samarbetsavtal med gym mot att vara ett primärt transaktionsdrivet bolag, vilket är en del i att ta positionen som den ledande marknadsplatsen för träning online.

Detta innebär att Bolaget vill övergå till att primärt hantera transaktionerna mellan samtliga parter (gym, tränare och användare) istället för att främst fokusera på större samarbetsavtal med gym. Samarbetsavtalen med gym innebär att gymmen kan erbjuda tränare och träningsutövare tillgång till plattformen Twiik och dess digitala träningslösningar.

MÅLSÄTTNINGAR

Det är styrelsens bedömning att Bolaget efter första halvåret 2021 ska ha en omsättning om cirka 5–6 MSEK och efter helåret 2021 en omsättning om cirka 15 MSEK. Twiiks omsättning baseras dels på licensavgifter, dels på tränarnas försäljning av tjänster till kund. Av konsumentförsäljningen behåller Bolaget en del samtidigt som en del går till kunden/kreatören (gym och tränare). Med anledning av att Twiik genom produkten levererar en helhetslösning och i flera fall hanterar sina kunders transaktioner samt att Bolaget under 2023 ska ha ett ytterligare utökat fokus på detta beräknas omsättningen för 2023 – det år Bolaget beräknas uppnå kassaflödespositivitet – uppgå till cirka 240 MSEK. Av den omsättning som kommer av tränare och gyms försäljning mot konsument behåller Bolaget en viss procentandel, samtidigt som merparten betalas ut till kund. Förflyttningen som Bolaget avser att göra mot att vara primärt transaktionsdrivet är en del i att ta positionen som den ledande marknadsplatsen för träning online. Nedan presenteras dels målsättningar som Bolaget uppnått under innevarande år, dels de målsättningar Bolaget har under de kommande åren, vilka ska bidra till att uppnå de finansiella målen.

2021

- Lansera PT-online-funktionalitet brett (alla tränare ska kunna enkelt aktivera PT-online).
- Lansera Twiik Matchmaker som matchar konsumenter med rätt träningsupplägg på Twiik.
- Lansera Twiik på två europeiska marknader (Storbritannien och Tyskland) tillsammans med partners och etablera tillvägagångssätt för fortsatt internationell expansion.
- Lansera stöd för ytterligare tränaraffärer såsom bokning av fysiska PT-sessioner.
- Vara en personalstyrka om 12 anställda vid årets slut. Växa inom produktutveckling och marknadsföring.
- Passera 100 Tier-1-tränare med vardera 6 000 SEK i bruttoomsättning per månad.

2022

- Lansera plattformen på nya marknader globalt.
- Passera 1 000 Tier-1-tränare.
- Vara en personalstyrka om 20 anställda.

2023

- Fortsatt expansion med målsättning att vara kassaflödespositivt vid positivt resultat om cirka 7 MSEK och en omsättning om 240 MSEK. Twiiks omsättning 2023 kommer av den förflyttning Bolaget gör mot ett utökat fokus på hantering av kunders samtliga affärstransaktioner.