

DELÅRSRAPPORT

APRIL - JUNI 2021

APRIL – JUNI 2021

GIGGER GROUP AB FÖLJER UTSTAKAD PLAN OCH ÖKADE OMSÄTTNINGEN MED 149 PROCENT UNDER DET ANDRA KVARTALET!

Gigger Group AB uppvisar sammantaget med helägda dotterbolagen Gigger AB och Collabs AB en stark utveckling med kraftigt ökad omsättning för årets andra kvartal uppgående till 149 procent jämfört med motsvarande period 2020. En stor del av omsättningsökningen kan förklaras av att Gigger AB genom effektiv marknadsföring via Facebook, Instagram och influencers samt i snabbt ökande takt blivit välkända och tagit marknadsandelar från sina konkurrenter. Detta har under årets andra kvartal resulterat i en ökning av öppnade gig-konton från 10 500 st till 12 500 st - en ökning med 19 procent!

Collabs AB har under det andra kvartalet fakturerat i paritet med vad bolaget fakturerade under helåret 2020 4,1 (4,2) mkr. Orderingången är god och omsättningen för helåret 2021 förväntas uppnå det kommunicerade målet om cirka 30 mkr.

Gigger Group AB bygger sin verksamhet på en offensiv förvärvsstrategi företrädesvis i SaaS-bolag i tidigt- och/eller av Gigger Group AB bedömt strategiskt skede där de förvärvade verksamheterna placeras in branschvis i fördefinierade divisioner. För närvarande finns tre divisioner upptagna i Gigger Group AB's verksamhet och fler divisioner kan tillkomma beroende på branschspecifika förvärv, nationellt eller internationellt.

SAMMANDRAG

APRIL-JUNI 2021	JANUARI – JUNI 2021
- Nettoomsättning uppgick till 20 990 (8 439) tkr, en ökning med 149 procent - Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -1 871 (-318) tkr - Periodens kassaflöde uppgick till 7 398 (1 704) tkr - Resultat per aktie uppgick till -0,05 (-0,0) kr*	- Nettoomsättning uppgick till 31 066 (16 819) tkr, en ökning med 85 procent - Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA) uppgick till -8 670 (-2 788) tkr - Periodens kassaflöde uppgick till 4 164 (1 274) tkr - Resultat per aktie uppgick till -0,12 (-0,03) kr* - Soliditeten vid periodens slut uppgick till 68 (36) procent - Kassalikviditeten vid periodens slut uppgick till 123 (118) procent
* Resultat per aktie baseras på genomsnittliga antalet aktier Gigger Group för resp period 2021: totalt 148 767 570 aktier	* Resultat per aktie baseras på genomsnittliga antalet aktier Gigger Group för januari-juni 2021: totalt 124 543 941 aktier

NYCKELTAL¹⁾

	Apr – jun		Jan – jun		Helår
(tkr)	2021	2020	2021	2020	2020
Nettoomsättning	20 990	8 439	31 066	16 819	40 337
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-1 871	-318	-8 670	-2 788	-9 894
Soliditet	68%	36%	68%	36%	8,8%
Resultat per aktie	-0,05	-0,01	-0,12	-0,03	-0,09

VÄSENTLIGA HÄNDELSEER UNDER ANDRA KVARTALET

- Gigger Group ingår avsiktsförklaring om förvärv av digitala jobbmatchningsföretaget Happyr.
- Gigger är vinnare av utmärkelsen Årets Svenska Gig-Företag i prestigefulla Recruitment Awards.
- Gigger avhåller årsstämma 31 maj 2021. På stämman fattas beslut om sedvanliga årsstämmapunkter. Beslut fattas även om att befintliga styrelseledamöter väljs om och styrelsen kompletteras med Ebbe Damm. Beslut tas om att inrätta en valberedning. Styrelsen ges också ett bemyndigande att besluta om emissioner för utgivande av aktier, konvertibler, teckningsoptioner mm.
- Giggers TO1 utnyttjas till närmare 98 procent och bolaget tillförs cirka 12,2 mkr före emissionskostnader.
- Fredrik Gnosselius anställs som koncerncontroller i Gigger Group med tillträde under andra kvartalet 2021 och Fredrik Grufvisare anställs som ny VD för Collabs AB med tillträde under tredje kvartalet 2021.
- Gigger ingår strategiskt samarbete med 4 Retail Sweden.
- Gigger tecknar kundavtal med stöd- och matchningsföretaget Kunskapscompaniet.
- Gigger tecknar kundavtal med A till Ö Jobb och Rekrytering.
- Gigger tecknar samarbetsavtal med PositivumGruppen.

VÄSENTLIGA HÄNDELSEER EFTER PERIODENS SLUT

- Gigger upptar lån om 15 mkr med syfte att stödja koncernens offensiva förvärvsstrategi.



VD HAR ORDET

Bättre en fågel i handen än tio i skogen säger det gamla ordspråket. Varför nöja sig med bara en?

Målsättningen med Gigger Group är glasklar och tydlig. Vi skall med lägsta möjliga risk växa genom förvärv, organiskt tillväxt bland annat genom att etablera oss i fler länder samt genom att skapa nya affärer via synergierna våra dotterbolag skapar.

Vi vill alltså inte bara ha en fågel i handen, utan flera! Våra "fåglar" är såklart livskraftiga SaaS-bolag i stark tillväxt och i teknisk framkant.

Nu har vi lagt ytterligare ett kvartal bakom oss. Ett kvartal som kantats av tillväxt, förvärv samt rubriker. Ett kvartal där vi visar vår styrka och obändiga vilja.

Vi följer planen och Gigger AB växer mycket snabbare än branschkollegerna. Med en tillväxt i Gig-divisionen med hela 103 procent jämfört med Q2 2020 så överträffar vi de flestas förväntningar, förutom våra egna. Hela koncernen visar på en tillväxt om cirka 149 procent jämfört med Q2 2020.

Några branschkollegor firar en ökning på cirka 50 procent i Q2, några andra har vuxit avsevärt mindre.

Collabs AB levererar fina siffror och nästan tio-dubblar omsättningen från Q1 2021.

Vår satsning på att förenkla för företag att genomföra framgångsrika influencerkampanjer genom att nyttja Collabs som ett SaaS-verktyg gör att vi slipar på användarvänligheten och funktionaliteten. Omkring 79 procent av alla företag vill att deras egen marknadsavdelning skall äga och genomföra influencerkampanjer. Det kan de genom att abonnera på Collabs influencerverktyg i stället för att köpa tjänster av byråer, kampanj för kampanj.

Vi förvärvar under Q3 2021 dessutom Happyr, marknadens bästa SaaS-verktyg för kompetenskartläggning, testning och matchning. En affär som kommer att stärka koncernen och öka kundtillströmningen samt öka intäkterna på befintliga Gigger-kunder. Förvärvet av Happyr kommer när det genomförts att integreras i divisionen Kompetenskartläggning & Rekrytering.

Resultatmässigt ligger vi i linje med förväntningarna då det kostar att förvärva bolag, integrera dem samt inte minst att ta marknadsandelar. I vår för tillfället största division Gig-Ekonomi så ökar såklart lönekostnaderna med antalet giggare som ansluter och anlitar oss. Vi har anslutit över 2000 nya giggare under andra kvartalet i år. Utvecklingskostnader för den nya giggerplattformen G2 har belastat oss enligt vad som var budgeterat med resultatet att vi är klara för lansering av Gigger i England tidig höst.

Vi har också hanterat omställningskostnader i samband med förvärv samt fått ett avslut med True Heading Patent AB som innebar merkostnader av engångskaraktär, precis som förvärvskostnader för Collabs och Happyr.

Vi har gått in i ett Q3 stärkta på många sätt, kompetensmässigt, storleksmässigt och med fler SaaS-plattformar i teknologisk framkant i gruppen.

Den fortsatta tillväxten är minst sagt tillfredsställande och vi kommer att fortsätta vår offensiva approach enligt den lagda strategin. Häng med!!!

Stockholm 2021-08-18


Claes Persson
t.f VD Gigger Group AB





NETTOOMSÄTTNING PER DIVISION

ANDRA KVARTALET

GIG-EKONOMI: 17 067 TKR

INFLUENCER MARKETING: 4 123 TKR

DIVISION - GIG-EKONOMI



NETTOOMSÄTTNING PER DIVISION

FÖRSTA HALVÅRET 2021

GIG-EKONOMI: 27 143 TKR

INFLUENCER MARKETING: 4 123 TKR

DIVISION - INFLUENCER MARKETING



ÖKNING AV ANTAL GIGGERS UNDER Q2:

19 PROCENT



ÖKNING AV ANTAL KAMPANJER Q2 JMF Q1:

480 PROCENT



ÖKNING AV ANTAL UTSÄNDA FAKTUROR

FÖRSTA HALVÅRET 2021:

51 PROCENT



ÅTERKOMMANDE KUNDER FRÅN Q1 TILL Q2:

100 PROCENT

DETTA ÄR GIGGER GROUP AB

Gigger Group AB är ett marknadsnoterat bolag med offensiv strategi att äga, förvalta och förädla SaaS-bolag inom den nya marknadsekonomin. I portföljen återfinns bolag med SaaS-plattformar utvecklade med marknadens modernaste teknologier som var och ett är självförsörjande och som korsbefruktar övriga bolag i portföljen. Målsättningen är att i ett tidigt skede identifiera och förvärva SaaS-bolag som har en högteknologisk digital plattform och som alla kan bli ledande inom sitt eget verksamhetsområde. Genom att investera i flera SaaS-plattformar, som var för sig har målsättningen att ge avsevärt större avkastning än ett traditionellt bolag, så minimerar man riskerna i det totala innehavet. Det räcker med att en av divisionerna blir lyckosam enligt plan så är avkastningen större än i ett traditionellt bolag.

GIGGER GROUP AB HAR EN UTTALAD TILLVÄXTSTRATEGI SOM UTGÖRS AV 3 OMRÅDEN:

1. Förvärv av SaaS-bolag (eller till SaaS-bolag supporterande och förstärkande företag) i tidigt- och/eller av Gigger Group AB bedömt strategiskt skede.
2. Territoriell utbredning (Storbritannien nästa etableringsområde efter Sverige).
3. Varje bolag skall medverka till att öppna upp möjliga synergier mellan övriga bolag i gruppen och skapa nya affärsmodeller på de existerande.

Mission

Vi skall med lägsta möjliga risk växa genom förvärv, genom att etablera oss i fler länder samt genom att skapa nya affärer via synergier våra dotterbolag skapar och genom detta skapa en stor värdetillväxt.

Vision

SaaS-bolag är oftast likställda med förväntansbolag och sådana kan antingen möta upp mot förväntningarna alternativt falla. Möter de förväntningarna eller till och med slår dem ger de oftast en avsevärd avkastning.

Vi skall förvärva ett flertal attraktiva SaaS-bolag med hög lönsamhetspotential. Ju fler bolag i portföljen desto mer ökar möjligheterna till hög avkastning på investeringarna. Detta skall ses både som riskeliminering och hög lönsamhetskalkylering.

Vi skall välja våra portfölj företag enligt kriterierna att de förvisso skall kunna stå på egna ben, men att det också finns starka synergier mellan övriga bolag i gruppen, då ökar man möjligheten för lönsamhet, inte bara för det enskilda bolaget utan för alla i bolagen gruppen. De är starka var för sig, men tillsammans blir de än starkare.

Fokusområden 2021

Vi skall fokusera på att lansera SaaS-verktygen fullt ut på de marknader vi adresserar. Vi skall nå lönsamhet i varje bolag för sig och samtidigt synkronisera bolagen och dess styrkor, för att direkt kunna nå synergier, i syfte att snabbt kunna accelerera tillväxten i varje affärsområde.



GIGGER GROUPS DIVISIONER

PRESENTATION AV DIVISIONERNA

GIGGER GROUP AB HAR DELAT UPP SINA HELÄGDA DOTTERBOLAG I 3 DIVISIONER:

- DIVISION - GIG-EKONOMI
- DIVISION - INFLUENCER MARKETING
- DIVISION - KOMPETENSKARTLÄGGNING & REKRYTERING

Utveckling och finansiell information redovisas separat för varje division och presenteras löpande i Gruppens samlade kvartalsrapportering. Över tid kan bolag antingen tillkomma till de uttalade divisionerna genom nya förvärv, alternativt bortfalla beroende på avyttring eller annat beslut som Gigger Group AB fattat gällande verksamheterna.

DIVISION GIG-EKONOMI

Begreppet gig-ekonomi beskriver en arbetsmarknad som kännetecknas av korta kontrakt och frilansuppdrag snarare än fasta anställningar. "Giggen" förmedlas via olika digitala plattformar där uppdragsgivare och arbetstagare kan kopplas ihop.

Divisionen Gig-Ekonomi samlar förvärvade Gig-företag med egenutvecklade SaaS-plattformar inriktade att genom licens upplåta sin teknologi och affärssystem till företag och organisationer med Gig-ekonomi som affärsidé att integrera i sina verksamheter.

BOLAG SOM INGÅR I DIVISION GIG-EKONOMI

- GIGGER AB

Med marknadens modernaste mjukvaruplattform digitaliserar och förenklar Gigger administrationen av tillfälligt anställda, tillfälliga entreprenörer och frilansare, dvs. den nya tidens arbetskraft "giggers" i Sverige och internationellt.

GIG-DIVISIONENS TVÅ VIKTIGASTE ERBJUDANDEN ÄR:

1. Plattformen som gör det möjligt för företagskunder att skapa sina personalpooler och schemalägga sin personal, men framför allt automatiseras lönehanteringen. Gigger erbjuder därmed den första heltäckande lösningen som effektiviserar och minskar/elimineras personaladministration och lönehantering så att kunder sänker sina kostnader och kan fokusera på sin kärnverksamhet.
2. Gig-arbetare får genom plattformen tillgång till fler uppdrag och medför lägre trösklar på arbetsmarknaden, samtidigt som de ger större transparens med förenklad, automatiserad, fakturering och säkra betalningar. Man slipper starta företag och allt som följer med det såsom övrig skatte- och löneadministration.

DIVISION INFLUENCER MARKETING

Influencer Marketing är att beskriva som en kanal vilken används i ett antal olika syften, såsom att stärka varumärkeskännetecken eller driva försäljning. Med hjälp av influencers kan även nya marknader eller målgrupper adresseras. Influencers utgörs av individer med följare i sociala medier såsom Facebook, Instagram, TikTok och LinkedIn och där dessa individer har stor påverkan på sina följares val för inköp, studieval eller annat som deras uppdragsgivare väljer att marknadsföra genom denna kanal. Traditionell marknadsföringsbudget där annonser i olika media såsom branschtidningar, radio och Tv-kanaler tidigare var det självklara valet för att nå ut med sitt budskap för de flesta företag, har under de senaste åren mer än halverats och överflyttats till budget med förmån för marknadsföring genom influencers.

Divisionen Influencer Marketing samlar förvärvade Influencer Marketing-företag med egenutvecklade SaaS-plattformar inriktade, att utöver egen affärsverksamhet inom Influencer Marketing, genom licens upplåta sin teknologi och affärssystem till företag och organisationer med Influencer Marketing som del av sin marknadsföringsstrategi. Plattformarna kan återförsäljas direkt till dessa företag med adresserat behov genom certifierade återförsäljare såsom PR-byråer, webbyråer med flera. Det första bolaget som ingår i divisionen är per den 1 april, Collabs AB.

BOLAG SOM INGÅR I DIVISION INFLUENCER MARKETING

- **COLLABS AB**

Collabs AB är en innovativ influencemarketing-byrå med fokus på 360-strategier där micro-influencers är basen i uppläggen. Byrån grundar sig i en kombination av "kreativitet och data i ett" där man genom en egenutvecklad plattform ger möjlighet att hantera hela kampanjprocessen från a-ö under ett tak. Plattformen ger kunderna förutom en möjlighet att upptäcka miljontals influencers världen över genom ett AI-drivet verktyg även möjligheten att samla allt administrativt på ett ställe; från bokningar, godkännande av innehåll och publiceringar till slutrapport och analys samt hela fakturahanterings-processen. Collabs byråverksamhet och plattform tillgodoser enorma tids- och kostnadsbesparingar med kampanjer som med bättre resultat & ROI än någonsin tidigare.

DIVISION KOMPETENSKARTLÄGGNING & REKRYTERING

Kompetenskartläggning och rekrytering är områden som utvecklats genom åren att gå från rena CV-baserade rollbesättningar av individer vid anställningar till ett bredare spektrum att fånga upp kandidater med rätt kompetens till rätt jobb. Olika individer har olika färdigheter som ofta passar väl in i en organisation utan att för den skull ha betyg eller certifieringar att matcha mot publicerade anställningsannonser. Bedömning av reell kompetens, dvs all den kompetens en individ har oavsett hur och var den utvecklats, behöver dock beskrivas och dokumenteras. Kompetenskartläggning innebär den första delen av validering av en individs kompetens att matcha mot olika arbetsuppgifter eller yrken. Den andra delen är kompetensbedömning mot i förväg ställda krav.

Divisionen Kompetenskartläggning & Rekrytering samlar förvärvade Kompetens & Rekryteringsföretag med egenutvecklade SaaS-plattformar och egen framtagen och övergripande metodik inom detta område. Det kan innebära metodik som utvecklats över lång tid och där erfarenheter med många olika sök-och matchningsalgoritmer används genom automatiserade processer baserat på AI-teknologi. Företagens tjänster inom denna division ska vara försäljningsbara på egna meriter och med upparbetade kunddatabaser, likväl som tjänsterna ska stärka företagens erbjudanden inom övriga divisioner i Gruppen.

Vid tidpunkten för denna kvartalsrapport gällande andra kvartalet 2021 har division Kompetenskartläggning & Rekrytering ingen verksamhet att rapportera. Anledningen till detta är att förvärvet av Happyr inte var fullt genomfört vid tidpunkten för denna rapport. Divisionen rapporterar löpande tillkommande verksamheter med framtida kvartalsrapportering.

NETTOOMSÄTTNING PER DIVISION APRIL – JUNI

tkr	2021	2020	H1 2021
Gig-Ekonomi	17 067	8 400	27 153
Influencer Marketing*	4 123	0	4 123
varav koncerninterna	-200	0	-200

RESULTAT FÖRE AVSKRIVNINGAR (EBITDA) PER DIVISION APRIL – JUNI

tkr	2021	2020	H1 2021
Gig-Ekonomi	-526	-318	-3 342
Influencer Marketing*	-142	0	-142

* Divisionen etablerades i samband med förvärvet av Collabs AB den 1 april 2021.



KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN I KONCERNEN APRIL - JUNI 2021¹

OMSÄTTNING

Den totala omsättningen för andra kvartalet 2021 uppgick till 23 798 (9 388) tkr, en ökning på 153 procent. Nettoomsättningen uppgick till 20 990 (8 439) tkr, en ökning med 149 procent. Ökningen av nettoomsättningen går att härleda till förvärvet av Collabs AB i division Influencer Marketing som bidragit med 4 123 tkr men framför allt tillväxten i Gigger AB i division Gig-Ekonomi, en fördubbling mot 2020 eller en ökning på 8 467 tkr. Detta skall ställas mot många kollegor i branschen som uppger tillväxt på 50 procent eller lägre.

KOSTNADER

Övriga externa kostnader uppgick under perioden till 4 990 (1 956) tkr vilket fortfarande till stora delar härrör till förvärvsrelaterade kostnader, bland annat i form av jurister, revisorer och andra externa konsulter.

Personalkostnader uppgick för perioden till 17 890 (7 468) tkr. Ökningen är för Gigger AB i paritet med omsättningstillväxten, dessa korrelerar direkt mot varandra. Vad som tillkommit är främst personalkostnader för personalen i Collabs AB.

RESULTAT (EBITDA)

Det redovisade resultatet före avskrivningar (EBITDA) för perioden uppgick till -1 871 (- 318) tkr, vilket i all väsentlighet är i linje med budget och plan.

Nettoresultatet per aktie under perioden uppgick till -0,05 (-0,0) kronor, beräknat utifrån genomsnittligt antal aktier för perioden 2021.

INVESTERINGAR

Gigger Groups investeringar under perioden uppgick till cirka 62,2 mkr. Av detta är merparten förvärvet av Collabs AB om cirka 58,5 mkr. Resterande är i huvudsak aktiverade utvecklingskostnader.

AVSKRIVNINGAR

Rörelseresultatet för perioden har belastats med 2 111 (689) tkr i avskrivningar. Posterna avser primärt avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar.

FINANSNETTO

Finansnettot uppgick till -3 077 (+8) tkr. I stort sett hela effekten på finansnetto härrör från en slutuppgörelse kring det tidigare dotterbolaget True Heading Patent AB. Den totala effekten i hela resultaträkningen av detta motsvarar drygt 2,5 mkr. Detta är merkostnader av engångskaraktär.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Bolaget hade vid periodens utgång 14 381 (2 706) tkr i likvida medel. Per rapportdatumet hade bolaget räntebärande skulder om 10 000 (1 000) tkr.

KASSAFLÖDE

Nettokassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -36 (520) tkr.

Periodens nettokassaflöde uppgick till 7 398 (1 704) tkr, där huvuddelen kommer från de nyemissioner som genomförts i samband med inlösen av TO 1.

¹ I jämförelsetal mot föregående år är det mot Gigger AB år 2020 om inget annat anges.

EGET KAPITAL, AKTIEKAPITAL OCH ANTAL AKTIER

Per den 30 juni 2021 uppgick Gigger Groups egna kapital till 67 264 (7 154) tkr. Aktiekapitalet i moderbolaget uppgick till 16 824 tkr och är fördelat på 168 237 192 aktier, samtliga med ett kvotvärde om 0,10 kr. Eget kapital per aktie uppgick till 0,40 kr.

KONCERNENS RESULTAT JANUARI - JUNI 2021²**OMSÄTTNING OCH RESULTAT**

Nettoomsättningen uppgick till 31 066 (16 819) tkr, en ökning med cirka 85 procent.

Resultat före avskrivningar uppgick till -8 670 (-2 788) tkr.

Avskrivningarna uppgick till 2 594 (690) tkr.

Nettoresultat per aktie uppgår till -0,10 kr.

ÖVRIGT**AKTIEN**

Gigger Groups aktier av serie B handlas på Spotlight Stock Market under symbolen GIG B och innehar ISIN-kod SE0014956301.

ANSTÄLLDA

Per den 30 juni 2021 hade koncernen 13 anställda (3) i Stockholm varav 9 män och 4 kvinnor. Det är Gigger Groups målsättning att öka antalet kvinnliga anställda.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÄENDE

Inga transaktioner med närstående har förekommit under rapportperioden.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna delårsrapport är upprättad i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning, K3. Bolagets tillgångar och skulder upptas till anskaffningsvärdet respektive nominellt värde om ej annat framgår.

GRANSKNING

Denna rapport har ej varit föremål för översiktlig granskning av bolagets revisor.

QUALIFIED ADVISER

Mangold Fondkommission AB är bolagets qualified adviser och nås på telefon 08-503 015 50.

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

Gigger Group lämnar återkommande ekonomisk information enligt följande plan:

26 november 2021	Kvartalsrapport 3, 2021
25 februari 2022	Kvartalsrapport 4 och bokslutskommuniké 2021

² I jämförelsetal mot föregående år är det mot Gigger AB år 2020 om inget annat anges.

MODERBOLAGET

Moderbolaget, Gigger Group AB, har till syfte att leda företagen inom koncernen och söka efter nya partners och/eller förvärv samt innehålla dotterbolagsstärkande roller och funktioner.

Koncernledningen är anställd i detta bolag.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Omsättningen i moderbolaget är princip obefintlig. För perioden Q2 uppgick nettoomsättningen till 0 (1 196) tkr och den totala omsättningen till 0 (2 696) tkr.

Resultat före avskrivningar uppgick till -1 184 (-2 798) tkr. Av/nedskrivningarna uppgickr föregående år till 5 301 och föranleddes av att samtliga upparbetade utvecklingskostnader skrevs ner till 0 i samband med att ny styrelse valdes på den extra stämman 2020-07-15. Denna stämma var starten på hela omvandlingen av True Heading AB till Gigger Group AB.

GIGGER GROUP AB (PUBL), DEN 18 AUGUSTI 2021

STYRELSEN

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION VÄNLIGEN KONTAKTA

Magnus Winterman, Head of Investor Relations

Telefon: 070-295 99 55

E-post: magnus.winterman@gigger.se

Claes Persson, tf CEO

Telefon: 072-224 70 50

E-post: claes.persson@gigger.se

OFFENTLIGGÖRANDE

Denna information är sådan information som Gigger Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 18 augusti 2021 kl. 08:00.



PRESENTATION AV DIVISIONEN GIG-EKONOMI

Gig-divisionen har under första halvåret 2021 utgjorts av verksamheten inom Gigger AB och står sig allt starkare med ökad försäljning. Under hösten kommer divisionen ytterligare att förstärkas genom:

- Att få synergieffekter då koncernen genomför det planerade förvärvet av Happyr. Happyr kommer med sin unika tjänst bidra till divisionens ekosystem.
- Att lansera en ytterligare förbättrad plattform "G2" för Giggare och arbetsgivare.
- Att starta upp verksamhet i UK, förbehållet pandemin.

Andel av koncernens försäljning, Jan – Juni 2021



	Apr – jun		Jan – jun		Helår
(tkr)	2021	2020	2021	2020	2020
Nettoomsättning	17 067	8 400	27 143	16 819	40 234
EBITDA	-526	-318	-3 342	-2 788	-5 868

FÖRSÄLJNINGsutveckling

Försäljningsutvecklingen (nettoomsättning) ökade med 103 procent jämfört med Q2 2020, 17 067 (8 400) tkr. Sett till första halvåret blev försäljningsökningen cirka 61 procent. Allt fler egenföretagare, musiker, konsulter samt företag upptäcker fördelarna med Giggerplattformen. Andelen anslutna Giggare ökar med cirka 5 procent varje månad.

Fakturerat belopp per Giggare ökar likväl, vilket vi ser som ett bevis på att man är nöjd med den tjänst vi tillhandahåller. Vi ser även att allt fler fakturor går till utlandet, huvudsakligen inom EU. Ökningen är 300 procent under första halvåret jämfört med 2020. Utlandsförsäljningen står för cirka 12 procent av divisionens omsättning.

RESULTATutveckling

Trots den kraftiga expansionen och mycket internt utvecklingsarbete förblev resultatet (EBITDA), i stort sett oförändrat jämfört med 2020, -526 (-318) tkr. För första halvåret uppgick resultatet till -3 342 (-2 788) tkr.

Utvecklingen under andra kvartalet 2021 visar på att potentialen är bra, nettoomsättning fortsätter att öka planerligt och kostnaderna är under kontroll.



PRESENTATION AV DIVISIONEN INFLUENCER MARKETING

Under 2020 skedde utvecklingsarbete för att under 2021 starta verksamheten där förvärvet av Collabs AB integrerades under andra kvartalet. Collabs AB har redan haft flera större kampanjer tillsammans med kända varumärken. Under hösten förstärker Collabs AB sin utveckling genom:

- Att Fredrik Grufvisare startar som VD.
- Att ytterligare säljare anställs.
- Att ytterligare förfina sin plattform och dess AI-verktyg.

Andel av koncernens
nettoförsäljning, Jan – Juni 2021



	Apr – jun		Jan – jun	
(tkr)	2021	2020	2021	2020
Nettoomsättning	4 123	0	4 123	0
varav koncerninterna	-200	0	-200	0
EBITDA	-142	0	-142	0

FÖRSÄLJNINGSENTVECKLING

Collabs AB startade upp sin verksamhet ordentligt under första kvartalet 2021 och blev en del av Gigger Group AB per den 1 april 2021. Under andra kvartalet 2021 har intäkterna ökat markant jämfört med första kvartalet - från 659 tkr till 4 123 tkr.

RESULTATUTVECKLING

Årets första kvartal tyngdes av initiala uppstartskostnader medan verksamheten under det andra kvartalet uppvisar ett starkt resultat och beräknas fortsätta att leverera enligt plan. I takt med att försäljningen ytterligare ökar finns det goda förutsättningar för en positiv marginalpåverkan genom uppkomna skalfördelar.



KONCERNENS RESULTATRÄKNING³

	Apr – jun		Jan – jun		Helår
(tkr)	2021	2020	2021	2020	2020
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	20 990	8 439	31 066	16 819	40 337
Aktiverat arbete för egen räkning	2 796	704	3 340	704	953
Övriga rörelseintäkter	12	245	30	284	3 401
Summa rörelsens intäkter	23 798	9 388	34 436	17 807	44 691
Rörelsens kostnader					
Direkta kostnader	-2 809	-283	-3 011	-365	-1 183
Övriga externa kostnader	-4 990	-1 956	-10 130	-4 760	-11 517
Personalkostnader	-17 890	-7 468	-28 114	-15 467	-36 897
Övriga rörelsekostnader	20	0	-1 851	-3	-4 988
Summa rörelsekostnader	-25 690	-9 707	-43 106	-20 595	-54 585
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-1 871	-318	-8 670	-2 788	-9 894
Avskrivningar och nedskrivningar	-2 111	-689	-2 594	-690	-2 621
Rörelseresultat (EBIT)	-3 982	-1 007	-11 264	-3 478	-12 515
Resultat från finansiella poster					
Ränteintäkter och liknande resultatposter	13	-	13	-	1
Räntekostnader och liknande resultatposter mm	-3 090	8	-3 216	-2	-133
Summa resultat från finansiella poster	-3 077	8	-3 203	-2	-132
Resultat före skatt	-7 059	-1 000	-14 467	-3 480	-12 647
Skatt	0	0	0	0	0
Periodens resultat efter skatt	-7 059	-1 000	-14 467	-3 480	-12 647
Resultat hänförligt till moderbolagets ägare	-7 094	-1 000	-14 431	-3 480	-12 485
Resultat hänförligt till minoritetsägare	35	-	-37	-	-162
Summa periodens nettoresultat	-7 059	-1 000	-14 467	-3 480	-12 647

³ I jämförelsetal mot föregående år är det mot Gigger AB år 2020 om inget annat anges.

KONCERNENS BALANSRÄKNING⁴

	30 juni		31 december
(tkr)	2021	2020	2020
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	67 176	6 064	5 548
Materiella anläggningstillgångar	133	9	22
Finansiella anläggningstillgångar	116	-	0
Summa anläggningstillgångar	67 425	6 073	5 570
Omsättningstillgångar			
Övriga kortfristiga tillgångar	17 806	10 877	16 588
Likvida medel	14 381	2 706	10 217
Summa omsättningstillgångar	32 187	13 583	26 805
SUMMA TILLGÅNGAR	99 612	19 656	32 375
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	1 444	1 364	1 444
Övrigt tillskjutet kapital	103 124	26 716	24 340
Omräkningsreserv	-	-	5
Balanserat resultat	-22 873	-17 443	-10 450
Periodens resultat	-14 431	-3 483	-12 484
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	67 264	7 154	2 855
Innehav utan bestämmande inflytande	4		102
Långfristiga skulder			
Långfristig skuld till kreditinstitut	5 167	-	10 000
Övriga långfristiga skulder	1 000	1 000	1 300
Summa långfristiga skulder	6 167	1 000	11 300
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	3 602	2 112	1 797
Övriga kortfristiga skulder	12 247	6 966	10 189
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	10 328	2 424	6 132
Summa kortfristiga skulder	26 177	11 502	18 118
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	99 612	19 656	32 375

⁴ I jämförelsetal mot föregående år är det mot Gigger AB år 2020 om inget annat anges.

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS⁵

	Apr – jun		Jan – jun		Helår
(tkr)	2021	2020	2021	2020	2020
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Rörelseresultat före finansiella poster	-3 982	-1 007	-11 264	-3 478	-12 515
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet					
- Avskrivningar	2 111	690	2 594	690	7 621
- Övriga ej kassaflödespåverkande poster	227	-50	701	-50	0
Erhållen ränta	0	0	0	0	1
Erlagd ränta	-15	7	-116	-2	-83
Erlagd skattekostnad	-46	-418	-76	0	236
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 705	-778	-8 160	-2 840	-4 740
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital					
Ökning (-) / minskning (+) av rörelsefordringar	-5 499	-1 339	-3 722	-1 244	-10 168
Ökning (+) / minskning (-) av rörelseskulder	7 168	2 637	4 179	2 746	15 943
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital	1 670	1 298	457	1 502	5 776
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-36	520	-7703	-1 338	1 036
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-3 294	-662	-4 518	-704	-1 704
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	10	0	-25	0	-425
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	0	0	0	0	-50
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 294	-662	-4 543	-704	-2 179
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Förändring långfristiga lån	333	-4 510	-4 833	-3 040	9 960
Nyemissioner	10 394	6 356	21 244	6 356	-32
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	10 728	1 846	16 411	3 316	9 928
Periodens kassaflöde	7 398	1 704	4 164	1 274	8 785
Likvida medel vid periodens början	6 983	1 002	10 217	1 432	1 432
Likvida medel vid periodens slut	14 381	2 706	14 381	2 706	10 217

⁵ I jämförelsetal mot föregående år är det mot Gigger AB år 2020 om inget annat anges.

KONCERN - FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

April – juni 2021 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Balanserat- och årets resultat	Summa	Justering minoritet	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	1 444	35 190	-30 271	6 363	30	6 393
Fond-/nyemission		69 728		69 728		69 728
Emissionskostnader		-1 733		-1 733		-1 733
Omräkning/valutakursdiff.		-61	61	0	-61	-61
Periodens resultat			-7 094	-7 094	35	-7 059
Belopp vid periodens utgång	1 444	103 124	-37 304	67 264	4	67 267
April – juni 2020 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Balanserat- och årets resultat	Summa	Justering minoritet	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	1 046	13 032	-12 930	1 148		1 148
Aktieägartillskott				0		0
Fond-/nyemission	318	13 684	-4 516	9 486		9 486
Emissionskostnader						
Periodens resultat			-3 480	-3 480		-3 480
Belopp vid periodens utgång	1 364	26 716	-20 926	7 154		7 154
Januari – juni 2021 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Balanserat- och årets resultat	Summa	Justering minoritet	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	1 444	24 340	-22 929	2 855	102	2 957
Fond-/nyemission		82 178		82 178		82 178
Emissionskostnader		-3 333		-3 333	-61	-3 395
Omräkning/valutakursdiff.		-61	55	-6		-6
Periodens resultat			-14 431	-14 431	-37	-14 467
Belopp vid periodens utgång	1 444	103 124	-37 304	67 264	4	67 267
Januari – juni 2020 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Balanserat- och årets resultat	Summa	Justering minoritet	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	1 046	13 087	-10 184	3 949		3 949
Aktieägartillskott						
Fond-/nyemission	318	13 629	-7 259	6 688		6 688
Emissionskostnader		-				-
Periodens resultat			-3 483	-3 483	-	-3 483
Belopp vid periodens utgång	1 364	26 716	-20 926	7 154		7 154
Helår 2020 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Balanserat- och årets resultat	Summa	Justering minoritet	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	1 046	13 087	-10 184	3 949		3 949
Fond-/nyemission	398	11 285	-265	11 418	265	11 683
Emissionskostnader		-32		-32		-32
Omräkning/valutakursdiff.			5	5		5
Periodens resultat			-12 485	-12 485	-163	-12 648
Belopp vid periodens utgång	1 444	24 340	-22 929	2 855	102	2 957

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

	Apr – jun		Jan – jun		Helår
(tkr)	2021	2020	2021	2020	2020
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	0	1 196	0	2 636	3 978
Övriga rörelseintäkter	0	0	0	0	3 115
Summa rörelsens intäkter	0	1 196	0	2 636	7 093
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-201	-2 642	-3 240	-4 220	-6 787
Personalkostnader	-984	-1 352	-1 924	-2 073	-2 938
Summa rörelsekostnader	- 1 184	-3 994	-5 164	-6 269	-9 726
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-1 184	-2 798	-5 164	-3 657	-2 632
Avskrivningar och nedskrivningar	0	-5 301	0	-5 385	-5 385
Rörelseresultat (EBIT)	- 1 184	-8 099	-5 164	-9 042	-8 017
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i koncernföretag	0	0	0	0	-2 025
Ränteintäkter och liknande resultatposter	0	0	2	0	1
Räntekostnader och liknande resultatposter	-25	-19	-75	-41	-74
Övriga finansiella kostnader	-3 070	0	-3 033	0	0
Summa resultat från finansiella poster	-3 095	-19	-3 106	-41	-2 098
Resultat före skatt	-4 279	-8 118	-8 270	-9 083	-10 115
Skatt	0	-1 242	0	-1 242	-1 242
Periodens resultat efter skatt	-4 279	-9 360	-8 270	-10 325	-11 357

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

	30 juni		31 december
(tkr)	2021	2020	2020
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	0	0	0
Materiella anläggningstillgångar	0	0	0
Finansiella anläggningstillgångar	103 358	89	45 000
Summa anläggningstillgångar	103 358	89	45 000
Omsättningstillgångar			
Övriga kortfristiga tillgångar	9 522	2 303	3 849
Likvida medel	9 214	465	6 722
Summa omsättningstillgångar	18 736	2 768	10 571
SUMMA TILLGÅNGAR	122 094	2 857	55 571
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	16 824	8 368	8 300
Övrigt tillskjutet kapital	146 629	38 826	76 370
Omräkningsreserv	-	-	-
Balanserat resultat	-41 516	-37 690	-30 158
Periodens resultat	-8 270	-10 325	-11 357
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	113 667	-821	43 155
Långfristiga skulder			
Långfristig skuld till kreditinstitut	5 167	667	10 000
Övriga långfristiga skulder	0	300	300
Summa långfristiga skulder	5 167	967	10 300
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	707	746	263
Övriga kortfristiga skulder	916	-226	455
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 637	1 691	1 302
Summa kortfristiga skulder	3 260	2 211	2 616
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	122 094	2 857	55 571

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

	Apr – jun		Jan – jun		Helår
(tkr)	2021	2020	2021	2020	2020
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Rörelseresultat före finansiella poster	-1 184	-8 099	-5 164	-9 042	-8 017
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	0	0	0	0	0
- Avskrivningar	0	5 301	0	5 385	5 385
- Övriga ej kassaflödespåverkande poster	165	1 123	7 01	1 109	0
Erhållen ränta	-2	0	0	0	1
Erlagd ränta	-25	-19	-75	-41	-74
Erlagd skattekostnad	-8	397	-8	283	307
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 054	-1 297	- 4 546	-2 306	-2 398
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital					
Ökning (-) / minskning (+) av varulager	0	470	0	1 298	2 949
Ökning (-) / minskning (+) av rörelsefordringar	-5 657	527	-9 208	911	-2 160
Ökning (+) / minskning (-) av rörelseskulder	356	580	652	147	110
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital	-5 301	1 577	-8 556	2 345	899
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 355	280	-13 101	39	-1 499
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	0	-736	0	-874	-14
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	828	0	-116	0	-354
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-703	0	-703	0	-2014
Kassaflöde från investeringsverksamheten	126	-736	-818	-874	-2 382
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Förändring av checkräkningskredit	500	0	500	0	0
Förändring långfristiga lån	-164	-18	-5331	-41	9 255
Nyemissioner	10 394	1 339	21 243	1 339	1 346
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	10 729	1 321	16 412	1 298	10 601
Periodens kassaflöde	4 500	865	2 492	463	6 720
Likvida medel vid periodens början	4 714	-400	6 722	2	2
Likvida medel vid periodens slut	9 214	465	9 214	465	6 722

MODERBOLAGET - FÖRÄNDRING I EGET KAPITAL

April – juni 2021 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Utvecklings-fond	Balanserat- och årets resultat	Periodens resultat	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	10 790	84 730	0	-41 516	-3 991	50 013
Beslut av årsstämma						
Fond-/nyemission	6 034	63 694				69 728
Emissionskostnader		-1 795				-1 795
Periodens resultat					-4 279	-4 279
Belopp vid periodens utgång	16 824	146 629	0	-41 516	-8 270	113 667
April – juni 2020 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Utvecklings-fond	Balanserat- och årets resultat	Periodens resultat	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	7 029	38 826	4 181	-41 871	-970	7 195
Beslut av årsstämma						0
Fond-/nyemission	1 339					1 339
Emissionskostnader	0					0
Aktivering utvecklingskostnader			-4 181	4 181	-4 181	-4 181
Periodens resultat					-5 174	-5 174
Belopp vid periodens utgång	8 368	38 826	0	-37 690	-10 325	-821
Januari – juni 2021 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Utvecklings-fond	Balanserat- och årets resultat	Periodens resultat	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	8 300	76 370	0	-30 158	-11 357	43 155
Beslut av årsstämma				-11 357	11 357	0
Fond-/nyemission	8 524	73 654				82 178
Emissionskostnader		-3 395				-3 395
Periodens resultat					-8 270	-8 270
Belopp vid periodens utgång	16 824	146 629	0	-41 516	-8 270	113 667
Januari – juni 2020 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Utvecklings-fond	Balanserat- och årets resultat	Periodens resultat	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	7 029	38 826	4 181	-39 849	-2 022	8 165
Beslut av årsstämma				-2 022	2 022	0
Fond-/nyemission	1 339					1 339
Aktivering utvecklingskostnader			-4 181	4 181	-4 181	-4 181
Periodens resultat					-6 144	-6 144
Belopp vid periodens utgång	8 368	38 826	0	-37 690	-10 325	-821
Helår 2020 (tkr)	Aktie-kapital	Övr. tillskjutet kapital	Utvecklings-fond	Balanserat- och årets resultat	Periodens resultat	Summa totalt eget kapital
Belopp vid periodens ingång	7 029	38 826	4 181	-39 849	-2 022	8 165
Beslut av årsstämma				-2 022	2 022	0
Fond-/nyemission	1 271	37 544		7 532		46 347
Aktivering utvecklingskostnader			-4 181	4 181		0
Periodens resultat					-11 357	-11 357
Belopp vid periodens utgång	8 300	76 370	0	-30 158	-11 357	43 155

FÖR MER INFORMATION, VÄNLIGEN KONTAKTA:

Magnus Winterman, Head of Investor Relations

Telefon: 070-295 99 55

E-post: magnus.winterman@gigger.se

Claes Persson, tf CEO

Telefon: 072-224 70 50

E-post: claes.persson@gigger.se

Gigger Group AB (publ)

Mailbox 168

111 73 Stockholm

www.gigger.group

