

Inbjudan till teckning av aktier i Xavi Solutionnode AB (publ)

Företrädesemission 15–29 juni 2022

Observera: För att dina teckningsrätter inte ska förfalla värdelösa krävs att du aktivt tecknar aktier senast den 29 juni 2022, alternativt säljer dina teckningsrätter senast den 23 juni 2022.



VD har ordet

Vid årsskiftet 2021/2022 tillträdde jag som ny VD/Koncernchef för Xavi Solutions. Efter snart ett halvår i "cockpit" har glädjen och entusiasmen bara förstärkts. Jag ser ett bolag med ett starkt digitaliseringserbjudande mot marknaden, en ny strategi som förmerar de ingående delarna, fokus på lönsam tillväxt och en stark nybyggaranda som genomsyrar organisationen. Tillsammans med medarbetare, kunder och partners ser jag fram emot att expandera och utveckla bolaget givet att rätt finansiering möjliggörs.

Starkt erbjudande

Xavi Solutions hjälper onoterade IT-bolag att växa tillsammans med oss med hjälp av vår erfarenhet och vår noterade aktie på Nordic SME. Vi är ett nischat IT/Tech-bolag som erbjuder expertis kring digitalisering, arkitektur, systemutveckling, infrastruktur, förvaltning och support. Med kompetenta, passionerade och långsiktiga konsulter ger vi våra kunder bästa möjliga värde och leverans.

Vi tar ofta funktionella helhetsåtaganden och levererar gärna i agila utvecklingsteam. Kunder ser oss ofta som strategisk partner genom vår starka verksamhetskompetens kombinerat med djup kunskap om dagens och morgondagens digitala teknologi. Givet digitaliseringen i samhället, det ackumulerade utvecklingsbehovet efter pandemin, moderniseringsbehov av äldre system samt ökade cybersäkerhetshot är vårt erbjudande helt rätt i tiden. Vi löser affärskritiska problem för såväl mindre som större kunder och gör världen lite bättre varje dag.

Förbättrat resultat och tillväxt

Vi har en bra start på 2022 med förbättrat rörelseresultat om +12,2% under Q1 med fortsatt förbättringspotential framåt. Omsättningen har under Q1 ökat med +3% rensat för avyttrad verksamhet. Våra två huvudsegment Solve (Frontwalker) respektive Serve (Tavana) levererar goda resultat med möjlighet att fortsatt nå våra högt ställda mål. Vi är i tillväxt i samtliga enheter, men begränsas finansiellt. Vi ser att vi är på rätt väg, men verksamheten behöver bli spetsigare, lönsamhet och effektivitet öka, vi behöver öka takten och bli större för att värden fullt ut skall realiseras. Vi har erkänt duktiga konsulter i bolagen, tvärfunktionella team och ett entreprenöriellt drivet sälj- & ledningsteam där respektive affärsenhet supporteras av koncerngemensamma system, processer och supportfunktioner.

Ökad IR-aktivitet och kommunikation

Som del i vår ökade strategiska kommunikation har vi under perioden utöver individuella möten mött investerare i ett antal publika events. I kombination med ökad digital kommunikation

på moderbolagsnivå samt mer verksamhetsnära kommunikation från respektive segmentbolag ser vi ett ökat intresse från investerare, ägare, kunder som potentiella medarbetare och partners. Framgent planerar vi växla upp med bolagsanalys och bevakning av bolaget för att öka likviditeten i vår aktie samt varumärkeskännedomen.

Optimering och Great Place To Work

Vi arbetar löpande med att se över vitala koncernområden såsom bland annat organisation, IT, marknad/kommunikation, kontor, finansiering etc. i syfte att stärka Xavi Solutions. Omställningen av koncernen enligt den nya strategin sker från relativt låg resursnivå, tar tid, kräver investeringar, resurser och behövs för att realisera det fulla värdet i koncernen. Bland annat har ett optimeringsprojekt initierats under Q1 i en första fas där 44 konkreta förslag till intäktshöjande, kostnadsbesparande, effektiviserande samt likviditetshöjande åtgärder utifrån koncernen och respektive bolag identifierats. Vissa "low hanging fruits" har redan implementerats, vissa pågår och andra avvaktar vi med för eventuell implementation i framtiden då all förändring också medför verksamhetsrisk. Projektet är en delmängd av andra pågående förbättringsaktiviteter inom ramen för vårt Great Place To Work® arbete som under 2023 avses resultera i den högsta nivån med utmärkelse som en av Sveriges Bästa Arbetsplatser.

Förstärkt leveranskapacitet

Utöver våra idag cirka 140 engagerade medarbetare i koncernen arbetar vi med ett antal underkonsulter/leverantörer. Vi är vana att ta fullt ansvar mot kund och har nyligen adderat ett närmare samarbete med totalt tre konsultpartners som förstärker våra team och som totalt har över 4000 konsulter i sina nätverk med leveranskapacitet i Estland, Lettland, Litauen, Polen, Ukraina samt Nordmakedonien. Trots generell kompetensbrist inom IT/Tech och närmare full beläggning internt finns det ingen anledning för oss att tacka nej till våra nära kunders behov av lösningar – våra kunder litar på att vi hittar lösningar och det sker allt oftare ihop med våra partners. Vi ser ett större inslag framgent i våra leveranser av ren teknologi och systemkomponenter utöver vår tjänsteleverans.

Förvärv

Vi har en handfull aktiva dialoger med bolag som kan stärka oss och som naturligt vill växla upp tillsammans med oss. Bolag inser värdet i Xavi Solutions som ekosystem/drivhus/samverkanspart. Vi förväntar oss kunna materialisera några förvärv när skuldbördan balanserats ytterligare och så snart rätt finansiering möjliggjorts.

Riktad nyemission och sänkt skuld

Den riktade nyemissionen till Empir Group som möjliggjordes och kommunicerades 22 april har sänkt skuldbördan för Xavi Solutions med ca 47% eller 17,55 mkr till ca 19,6 mkr från tidigare 37,1 mkr. Skulden har naturligt varit i fokus under Q1 i dialoger med banker, ägare, kunder såväl som förvärvskandidater och är nu mer i balans sett till var vi befinner oss i Xavi Solutions utveckling. Vi välkomnar Empir Group och dess aktieägare åter som storägare vilket stärker vår resa framåt.

Med de orden hoppas jag att du som ny eller befintlig aktieägare följer med oss på denna spännande resa framöver! Välkommen ombord!

Stockholm, juni 2022

Nicklas Raask

VD / Koncernchef Xavi Solutionnode AB (publ)

Verksamhet

Xavi Solutions är en värdeadderande IT-koncern som gör Bolagets kunder mer konkurrenskraftiga genom innovation, digital transformation, agila helhetsåtaganden kring utveckling och förvaltning av affärskritiska IT-system, resurs- och kompetensförstärkning inom systemutvecklingsprocessens alla faser samt funktionsåtaganden inom IT-support. Verksamheten drivs genom de tre segmenten Solve, Serve och Ventures.

Xavi Solutions mål

Xavi Solutions mål har i huvudsak en organisk tillväxtstrategi och ska vara vinst- och utdelningsmaximerande.

Xavi Solutions har en kommunicerad målbild om att intill slutet av 2024:

- nå en nettoomsättning om 185 MSEK
- nå en Earning (resultat efter schablonskatt) om cirka 11 MSEK, motsvarande en marginal om cirka 7 %

Serve

Outsourcing, bemanning och resursförsörjning inom IT, primärt inom infrastruktur, servicedesk/support samt viss utveckling.

Ventures

Investeringar i intressebolag och startup/scaleup bolag under utveckling.

Solve

Den konsultativa affären kring strategi, ledning, transformation, specialister inom systemutveckling, projekt och agila team samt funktions-/helhetsåtaganden kring systemets hela livscykel.



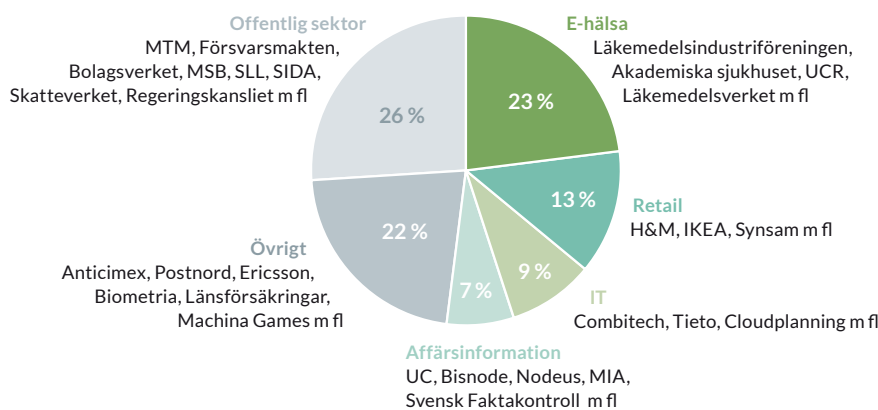
Att behålla arbetskraft är en av branschens största utmaningar. Därför är vi väldigt stolta över att Frontwalker Group sedan 2021 är certifierade av Great Place To Work®.

Marknadsöversikt

Bolaget har en bred kundbas med kunder inom såväl den privata som den offentliga sektorn. Enligt Bolagets uppfattning har efterfrågan på tjänster varit god under en längre period. Behovet för större bolag och organisationer att ta in specialistkompetens för kortare och längre uppdrag bedöms fortsatt att vara stort då

den snabba teknikutvecklingen och förändringstakten ofta kräver extern kompetens. Den totala IT-marknaden i Sverige beräknas uppgå till 172 miljarder SEK 2022. Tillväxten drivs i huvudsak av molntjänster men även en fortsatt stor outsourcingmarknad som dessutom håller sig relativt stabil¹.

Marknad och försäljning



Figur 1. En överblick över Xavi Solutions marknader, kunder och försäljning (i % av omsättning 2021).

¹ Radar Ecosystem Specialists (2022). IT-radar 2022.

Investment highlights

1 Entreprenördrivet tillväxtbolag med stark tillväxtresa med såväl organisk tillväxt som förvärv och start av nya verksamheter.

2 Verksamhet inom Tech/Digitalisering med fokus på krävande sektorer såsom eHälsa, myndigheter, e-handel, affärsinformation m.fl.

3 Fokus på Sverige och svenska kunder i tillväxt, flera med globala ambitioner och med viktiga samhällsfunktioner.

Motiv till erbjudandet

Nettolikviden om cirka 25,4 MSEK avses användas till följande ändamål angivna i prioritetsordning och med uppskattad omfattning:

- Rörelsefinansiering för att täcka det kapitalbehov som krävs för att genomföra den kommande expansionen enligt gällande affärsplan för att nå kommunicerade finansiella mål, cirka 50 %.
- Förvärvsfinansiering, cirka 25 %
- Amortering av räntebärande skuld, cirka 25 %

Huvudägare och ledande befattningshavare har ingått bindande teckningsförbindelser till samma pris som övriga investerare och utan kostnad för bolaget motsvarande cirka 39 % av erbjudandet. Vidare omfattas erbjudandet av garantiåtaganden om cirka 61 %. Fordringsägare med 19,45 MSEK i räntebärande fordran har förbundit sig att teckna aktier och betala genom kvittning av totalt 23 625 000 aktier, motsvarande cirka 13 MSEK.

Villkor för företrädesemissionen i sammandrag

Den som på avstämningsdagen den 13 juni 2022 är registrerad som aktieägare i Xavi Solutionnode äger företrädesrätt att teckna aktier i Bolaget utifrån befintligt aktieinnehav i Bolaget. Fyra (4) innehavda aktier, oavsett aktieslag, berättigar till teckning av sju (7) nyemitterade aktier av samma aktieslag.

Teckningskurs	0,55 SEK per aktie, courtage utgår ej.
Avstämningsdag	13 juni 2022
Teckningsperiod	15–29 juni 2022
Handel med teckningsrätter (TR)	15–23 juni 2022
Emissionsbelopp	Cirka 43,7 MSEK
Antal befintliga aktier	45 404 758
Max antal nya aktier	79 458 323
Totalt antal nya aktier vid full teckning	124 863 081
Utspädningseffekt vid full teckning	Cirka 64 %
Värdering pre-money	Cirka 25 MSEK
Teckningsåtaganden från huvudägare och ledning	Uppgående till cirka 39 %, motsvarande cirka 17,1 MSEK
Garantiåtaganden	Fullt säkerställd, vilket exkl. teckningsåtaganden uppgår till cirka 61 % av erbjudandet, motsvarande cirka 26,6 MSEK.