

# INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I NEW BUBBLEROOM SWEDEN AB TECKNINGSTID 8 – 17 november 2021



## PROSPEKTETS GILTIGHETSTID

Detta prospekt godkändes av Finansinspektionen den 4 november 2021. Prospektet är giltigt i högst tolv månader från detta datum under förutsättning att New Bubbleroom Sweden AB fullgör skyldigheten att enligt förordning (EU) 2017/1129 Prospektförordningen, om tillämpligt, tillhandahåller tillägg till prospektet i det fall nya omständigheter av betydelse, sakfel eller väsentliga felaktigheter inträffar som kan påverka bedömningen av värdepappren. Skyldigheten att upprätta tillägg till prospekt gäller från tidpunkten från godkännandet till utgången av teckningsperioden. Bolaget har ingen skyldighet att efter teckningsperiodens utgång upprätta tillägg till prospekt.

## NASDAQ FIRST NORTH GROWTH MARKET

Nasdaq First North Growth Market är en registrerad tillväxtmarknad för små och medelstora företag, i enlighet med Europaparlamentets och rådets direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, såsom det har implementerats i nationell lagstiftning i Danmark, Finland och Sverige, som drivs av de (olika) börser som ingår i Nasdaq-koncernen. Bolag på Nasdaq First North Growth Market är inte föremål för samma regler som ställs på bolag som är noterade på den reglerade huvudmarknaden, enligt definitionen i EU:s lagstiftning (såsom den har införlivats i nationell rätt). De är istället föremål för mindre omfattande regler och regleringar som är anpassade för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North Growth Market kan därför vara mer riskfylld än en investering i ett bolag som är noterat på en reglerad marknad. Samtliga bolag vars aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North Growth Market har en Certified Adviser som övervakar att regelverket efterlevs. Det är respektive börs inom Nasdaq-koncernen som godkänner ansökan om upptagande till handel.



ERIK PENSER BANK

# VIKTIG INFORMATION

## VISSA DEFINITIONER

Med "Bubbleroom" eller "Bolaget" avses, beroende på sammanhang, New Bubbleroom Sweden AB, org. nr 556699-9214, den concern som New Bubbleroom Sweden AB ingår i, eller ett dotterbolag till New Bubbleroom Sweden AB. Med "Prospektet" avses föreliggande EU-tillväxtprospekt. Med "Erbjudandet" avses erbjudandet att teckna nya aktier enligt villkoren i Prospektet. Med "Erik Penser Bank" avses Erik Penser Bank AB, org. nr 556097-8701. Med "Euroclear" avses Euroclear Sweden AB, org. nr 556112-8074. Hänvisning till "SEK" avser svenska kronor, hänvisning till "EUR" avser euro och hänvisning till "USD" avser amerikanska dollar. Med "T" avses tusen och med "M" avses miljoner.

## UPPRÄTTANDE OCH REGISTRERING AV PROSPEKTET

Prospektet har upprättats i enlighet med bestämmelserna i Kommissionens delegerade förordning (EU) 2019/980 samt Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 ("Prospektförordningen"). Prospektet har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med Prospektförordningen. Finansinspektionen har godkänt detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i Prospektförordningen. Godkännandet av Prospektet bör inte betraktas som något stöd för den emittent som avses i detta Prospekt. Prospektet har upprättats som ett EU-tillväxtprospekt i enlighet med artikel 15 i Prospektförordningen. Godkännandet och registreringen innebär inte att Finansinspektionen garanterar att olika sakuppgifter i Prospektet är riktiga eller fullständiga.

## VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Bubbleroom har inte vidtagit och kommer inte att vidta några åtgärder för att tillåta ett erbjudande till allmänheten i någon annan jurisdiktion än Sverige. Inga aktier eller andra värdepapper utgivna av Bubbleroom har registrerats eller kommer att registreras enligt den vid var tid gällande United States Securities Act från 1933 eller värdepapperslagstiftningen i någon annan delstat eller jurisdiktion i USA. Inga nya aktier får erbjudas, tecknas, säljas eller överförs, direkt eller indirekt, i eller till USA. Erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA (innefattande dess territorier och provinser, varje stat i USA samt District och Columbia), Australien, Singapore, Nya Zeeland, Japan, Sydkorea, Kanada, Schweiz, Hongkong, Sydafrika eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt. Prospektet får följaktligen inte distribueras i eller till någon jurisdiktion där distributionen eller Erbjudandet enligt Prospektet kräver sådana åtgärder eller strider mot reglerna i sådan jurisdiktion.

Teckningen och förvärv av aktier i strid med ovanstående begränsningar kan vara ogiltig. Personer som mottar exemplar av Prospektet måste informera sig om och följa sådana restriktioner. Åtgärder i strid med restriktionerna kan utgöra brott mot tillämplig värdepapperslagstiftning. Bubbleroom förbehåller sig rätten att efter eget bestämmande ogiltigförklara aktieteckning som Bolaget eller dess uppdragstagare anser kan innebära en överträdelse eller ett åsidosättande av lagar, regler eller föreskrifter i någon jurisdiktion.

## Stabiliseringsåtgärder

I samband med Erbjudandet kommer Erik Penser Bank AB (publ) att agera som stabiliseringsmanager och kan därmed komma att genomföra transaktioner i syfte att upprätthålla marknadspriset på aktierna på en högre nivå än den som i annat fall hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Growth Market, på OTC-marknaden eller på annat sätt, under perioden som börjar på första handelsdagen för aktierna på Nasdaq First North Growth Market och som slutar senast 30 kalenderdagar därefter.

Stabiliseringsmanagern är inte skyldig att genomföra någon stabiliseringsåtgärd och det finns ingen garanti att stabiliseringsåtgärder kommer att genomföras. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris som är högre än det pris som fastställts i Erbjudandet. Stabiliseringsmanagern kan komma att utnyttja Övertilldelningsoptionen och övertilldela aktier i syfte att underlätta genomförande av stabiliseringstransaktioner.

Stabiliseringstransaktionerna, om påbörjade, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning och kommer oavsett att avslutas senast vid slutet av den tidigare nämnda 30-dagarsperioden. Senast vid slutet av den sjunde handelsdagen efter att stabiliseringstransaktioner utförts ska stabiliseringsmanagern offentliggöra att stabiliseringstransaktioner genomförts, i enlighet med artikel 5(4) i EU:s marknadsmissbruksförordning 596/2014 och Kommissionens delegerade förordning (EU) 2016/1052. Inom en vecka efter slutet av stabiliseringsperioden kommer stabiliseringsmanagern att offentliggöra huruvida stabilisering utfördes eller inte, det datum då stabilisering inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabilisering genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes, att offentliggöra huruvida stabilisering utfördes eller inte, det datum då stabilisering inleddes, det datum då stabilisering senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

## TVIST OCH TILLÄMPLIG LAG

Tvist i anledning av Erbjudandet, innehållet i Prospektet och därmed sammanhängande rättsförhållanden skall avgöras av svensk domstol. Svensk materiell rätt är exklusivt tillämplig på Prospektet och Erbjudandet.

## MARKNADSFÖRHÅLLANDEN, VISS FRAMTIDSINRIKTAD INFORMATION OCH RISKER

Prospektet innehåller information från tredje part. Bolaget bekräftar att information från tredje part har återgetts korrekt och att såvitt Bolaget känner till och kan utröna av information som har offentliggjorts av tredje part inga sakförhållanden har utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande.

Information i Prospektet som rör framtida förhållanden, såsom uttalanden och antaganden avseende Bolagets framtida utveckling och marknadsförutsättningar, baseras på aktuella förhållanden vid tidpunkten för offentliggörandet av Prospektet. Framtidsinriktad information är alltid förenad med osäkerhet eftersom den avser och är beroende av omständigheter utanför Bolagets kontroll. Någon försäkran att bedömningar som görs i Prospektet avseende framtida förhållanden kommer att realiseras lämnas därför inte, vare sig uttryckligen eller underförstått. Bolaget åtar sig inte heller att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av uttalanden avseende framtida förhållanden till följd av ny information eller dylikt som framkommer efter tidpunkten för offentliggörandet av Prospektet, utöver vad som följer av tillämplig lagstiftning.

## NASDAQ FIRST NORTH GROWTH MARKET

Nasdaq First North Growth Market är en tillväxtmarknad för små och medelstora företag som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq-concernen. Bolag på Nasdaq First North Growth Market är inte föremål för samma regler som ställs på bolag som är noterade på den reglerade huvudmarknaden utan de är istället föremål för mindre omfattande regler och regleringar som är anpassade för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North Growth Market kan därför vara mer riskfylld än en investering i ett börsnoterat bolag. Samtliga bolag vars aktier handlas på Nasdaq First North Growth Market har en Certified Adviser som övervakar att regelverket efterlevs.

## PRESENTATION AV FINANSIELL INFORMATION

Viss finansiell och annan information som presenteras i Prospektet har avrundats för att göra informationen lättillgänglig för läsaren. Följaktligen kan siffror i vissa kolumner inte överensstämma exakt med angiven totalsumma. Detta är fallet då belopp anges i tusen-, miljon- eller miljardtal och förekommer särskilt i avsnittet "Finansiell information" samt i de årsredovisningar och delårsrapporter som införlivats genom hänvisning. Förutom när så uttryckligen anges har ingen information i Prospektet granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Handlingar införlivade genom hänvisning .....	4
Sammanfattning.....	5
Ansvariga personer och emittenten.....	11
Motiv för Erbjudandet.....	12
Marknadsöversikt och verksamhetsbeskrivning .....	13
Redogörelse för rörelsekapital .....	27
Riskfaktorer .....	28
Villkor för värdepapperen.....	38
Närmare uppgifter om Erbjudandet.....	39
Styrelse och ledande befattningshavare .....	42
Finansiell information .....	45
Legala frågor och ägarförhållanden.....	51
Tillgängliga handlingar.....	54



## HANDLINGAR INFÖRLIVADE GENOM HÄNVISNING

Investerare bör ta del av all den information som införlivas i Prospektet genom hänvisning och informationen, till vilken hänvisning sker, ska läsas som en del av Prospektet. Nedan angiven information som del av följande dokument ska anses införlivade i Prospektet genom hänvisning. Kopior av Prospektet och de handlingar som införlivats genom hänvisning kan erhållas från Bubblerooms webbplats, <http://ir.bubbleroom.com>, eller erhållas av Bolaget i pappersformat vid Bolagets huvudkontor med adress: Risängsgatan 4, 504 68 Borås. De delar av dokumenten som inte införlivas i Prospektet bedöms inte vara relevanta för investerare eller så återges motsvarande information på en annan plats i Prospektet.

Observera att informationen på Bubblerooms eller tredje parts hemsida inte ingår i Prospektet såvida inte denna information införlivas i Prospektet genom hänvisning. Information på Bubblerooms eller tredje parts hemsida har inte granskats och godkänts av Finansinspektionen.

- Årsredovisningen 2020: Resultaträkning (sidan 7), balansräkning (sidorna 8 – 9), kassaflödesanalys (sidan 10), noter (sidorna 15 – 32) och revisionsberättelse (sidorna 37 – 38). Bubblerooms årsredovisning för räkenskapsåret 2020 finns på följande klickbara länk: **Årsredovisning 2020**
- Årsredovisningen 2019: Resultaträkning (sidan 8), balansräkning (sidorna 9 – 10), kassaflödesanalys (sidan 11), noter (sidorna 16 – 30) och revisionsberättelse (sidorna 34 – 35). Bubblerooms årsredovisning för räkenskapsåret 2019 finns på följande klickbara länk: **Årsredovisning 2019**
- Delårsrapport för perioden januari – september 2021: Resultaträkning (sidan 7), balansräkning (sidan 8), kassaflödesanalys (sidan 9) och noter (sidan 11). Bubblerooms delårsrapport för perioden januari – september 2021 finns på följande klickbara länk: **Delårsrapport Q3-2021**

## SAMMANFATTNING

## AVSNITT 1 - INLEDNING

<b>1.1</b>	<b>Värdepapperens namn och ISIN</b>	Erbjudandet omfattar aktier i New Bubbleroom Sweden AB med ISIN-kod SE0016288476.
<b>1.2</b>	<b>Emittentens namn, kontaktuppgifter och LEI-kod</b>	New Bubbleroom Sweden AB Huvudkontor: Risängsgatan 4, 504 68 Borås Telefon: +46 (0)10-33 120 00. Hemsida: <a href="http://ir.bubbleroom.com">http://ir.bubbleroom.com</a> Org. nr: 556699-9214 LEI-kod (identifikationsnummer för juridisk person): 549300XEETBB8JFUOM51.
<b>1.3</b>	<b>Uppgifter om behörig myndighet som godkänt Prospektet</b>	Prospektet har granskats och godkänts av Finansinspektionen som är den svenska behöriga myndigheten för godkännande av prospekt under Prospektförordningen. Kontaktinformation till Finansinspektionen är följande:  Finansinspektionen Postadress: Box 7821, 103 97 Stockholm Telefonnummer: +46 (0)8 408 980 00 E-post: <a href="mailto:finansinspektionen@fi.se">finansinspektionen@fi.se</a> Hemsida: <a href="http://www.fi.se">www.fi.se</a> .
<b>1.4</b>	<b>Datum för godkännande av prospektet</b>	Prospektet godkändes den 4 november 2021.
<b>1.5</b>	<b>Varningar</b>	Denna sammanfattning bör läsas som en introduktion till EU-tillväxtprospektet och alla beslut om att investera i de värdepapper som erbjuds bör grundas på att investeraren studerar hela EU-tillväxtprospektet. Investerare kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet. När ett yrkande relaterat till information i EU-tillväxtprospektet görs i domstol kan den investerare som är kärende enligt nationell lagstiftning i medlemsstaterna bli tvungen att betala kostnaden för att översätta EU-tillväxtprospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar omfattar enbart de personer som har presenterat sammanfattningen, inklusive översättningar av denna, men enbart om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller inkonsekvent med de andra delarna av EU-tillväxtprospektet eller om den tillsammans med andra delar av EU-tillväxtprospektet inte ger den nyckelinformation som investerare behöver vid beslut om huruvida de ska investera i de berörda värdepapperen.

## AVSNITT 2 – NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN

<b>2.1</b>	<b>Information om emittenten</b>	Bubbleroom är ett svenskt publikt aktiebolag som registrerades den 18 mars 2006 och vars verksamhet bedrivs enligt svensk rätt. Styrelsen har sitt säte i Borås. Bubblerooms verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551).  Bubbleroom är ett e-handelsbolag inom ett nischat segment med fokus på att leverera lyxigt, glammigt och feminint mode för kvinnor. Bolagets verksamhet omfattar design och försäljning av kläder, underkläder, skor och accessoarer för den medvetna kvinnan som lever eller drömmer om ett glamoröst liv. Bolaget har en genomtänkt produktmix av egna varumärken, vilka utgjorde 55 procent av Bolagets totala intäkter 2020, samt välkända externa varumärken.  Bolagets verkställande direktör är Ville Kangasmuukko Nordström.  I tabellen nedan framgår Bolagets aktieägare vars innehav motsvarade minst fem procent av aktierna och rösterna i Bubbleroom per den 30 september 2021, med därefter kända förändringar. Bolaget är inte direkt eller indirekt kontrollerat av någon enskild part.
------------	----------------------------------	--

Aktieägare	Antal aktier	Ägande (%)
Jonas Weil (via kapitalförsäkring)	2 176 507	19,8
Avi Silberman (via bolag)	2 036 507	18,5
John Brehmer (via bolag och livförsäkring)	2 036 507	18,5
Paul Källenius (via bolag)	2 036 507	18,5
Robert Gyll (via bolag)	1 625 696	14,8
<b>Totalt aktieägare med &gt;5%</b>	<b>9 911 724</b>	<b>90,1</b>
Övriga aktieägare	1 088 276	9,9
<b>Totalt</b>	<b>11 000 000</b>	<b>100,0</b>

## 2.2 Finansiell nyckelinformation om emittenten

I detta avsnitt presenteras finansiell historik för Bubbleroom avseende räkenskapsåren 2020 och 2019, samt perioden januari – september 2021 inklusive jämförelsesiffror motsvarande period föregående räkenskapsår.

Intäkter och lönsamhet TSEK	Räkenskapsåret		Januari – september	
	2020	2019	2021	2020
	Reviderat		Ej reviderat	
Intäkter	386 211	428 534	273 465	280 720
Rörelseresultat	-8 117	-17 370	-3 903	-9 318
Periodens resultat	-9 370	-14 809	-4 698	-9 850

Tillgångar och kapitalstruktur TSEK	December		September	
	2020	2019	2021	2020
	Reviderat		Ej reviderat	
Tillgångar	115 428	105 724	134 483	121 332
Eget kapital	30 988	11 770	27 012	28 423

Kassaflöden TSEK	Räkenskapsåret		Januari – september	
	2020	2019	2021	2020
	Reviderat		Ej reviderat	
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 775	-11 748	210	-899
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 766	-3 698	-1 276	-1 136
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	23 975	5 432	106	22 273
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>23 984</b>	<b>-10 014</b>	<b>-960</b>	<b>20 238</b>

Nyckeltal TSEK	Räkenskapsåret		Januari – september	
	2020	2019	2021	2020
	Ej reviderat			
Försäljningstillväxt	-10,4	34,5	-1,9	-7,4
Bruttomarginal, %	56,7	59,5	61,0	56,1
EBITDA	-6 463	-16 606	-2 466	-8 114
EBITDA-marginal, %	-1,7	-3,9	-0,9	-2,9
Rörelseresultat (EBIT)	-8 117	-17 370	-3 903	-9 318
Rörelsemarginal, %	-2,1	-4,1	-1,4	-3,3
Periodens resultat	-9 370	-14 809	-4 698	-9 850
Soliditet, %	26,8	11,1	20,1	23,4
Medelantalet anställda	68	72	71	69
Returgrad, %	48,0	51,0	48,9	49,8
Nettoskuld (+)/Nettokassa (-)	-24 501	4 805	-23 541	-20 755

### 2.3 Huvudsakliga risker som är specifika för Bolaget

#### **Ökade kundreturer kan påverka Bubblerooms kostnader**

Onlineförsäljning genererar vanligtvis en relativt hög returgrad, men returgraderna varierar från land till land beroende på konsumentbeteende inom onlinehandel, och mognare kunder påvisar typiskt sett högre returgrader. Delvis gäller detta även dyrare varor. För det fall Bubbleroom misslyckas med att hantera och möta kunders förväntningar på köpta produkter, eller om returgraden ökar av andra anledningar, såsom förändringar i kundbeteenden eller missbruk av Bubblerooms returpolicy, kan det öka Bolagets kostnader och resultera i förlust av befintliga eller potentiella kunder. Vidare kan Bubblerooms returpolicy missbrukas av kunder som returnerar förfalskade produkter. Om någon av dessa risker skulle materialiseras, skulle det kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

#### **Den globala ekonomins utveckling och inverkan av COVID-19**

Bubbleroom bedriver verksamhet gentemot länderna i Norden. Ekonomins utveckling, så som händelser avseende det generella företagsklimatet, ränteförändringar, valutaförändringar, inflations- och deflations nivåer, skatter och liknande kostnader, tillgången av kundkrediter, utveckling på börsen, nivån på arbetslöshet, andra lokala och globala ekonomiska faktorer och osäkerhet avseende ekonomiska utsikter, påverkar kunders köpbeteende och köpkraft på samtliga av Bubblerooms marknader. Risknivån avseende företagsklimatet varierar på Bubblerooms olika geografiska marknader. Under första kvartalet av 2020 bröt covid-19 ut globalt. Bolaget bevakar utvecklingen och utvärderar i vilken utsträckning pandemin påverkar Bolagets verksamhet både på kort och lång sikt. Bolaget har på ett proaktivt sätt vidtagit ett antal förebyggande åtgärder för att försäkra sig om att Bolagets verksamhet kan fortsätta samt för att bromsa smittspridningen av viruset bland anställda. Det finns dock ingen försäkran om att de förebyggande åtgärderna kommer att vara effektiva eller tillräckliga, utfallet skulle kunna komma att ha en negativ inverkan på Bubbleroom och framtida intäkter. Även om Bolaget är fokuserat på onlinehandel och har digitala processer på plats för att tillförsäkra att Bolaget fungerar mer eller mindre som vanligt, är Bubblerooms intäkter beroende av kundernas disponibla inkomster. Covid-19 förutses ha en negativ inverkan på den globala ekonomin och har påverkat Bubbleroom negativt. En negativ utveckling av den globala ekonomin, makroekonomiska faktorer, konsumenttrender och effekterna av sådana trender inverkan på kundernas disponibla inkomster skulle kunna minska möjligheten och viljan att spendera pengar på Bolagets produkter, vilket skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt, finansiella ställning och resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

#### **Prisuppgångar på råvaror såsom energi, bomull och bränsle kan påverka Bubbleroom negativt**

Bolaget är exponerat mot variationer i marknadspriset på vissa råvaror såsom energi, bomull och bränsle, vilka används i tillverkningen och transporten av produkter som Bubbleroom köper in. Eventuella prisökningar kan påverka det pris som Bubbleroom betalar för produkter och därmed Bolagets kostnad för sålda varor. Energipriserna påverkar tillverknings- och fraktkostnaderna, vilka har en väsentlig inverkan på kostnaden för sålda varor. Prisuppgångar på råolja leder ofta till högre energi- och fraktkostnader. Utöver det kan även arbetskraftsbrist och lönekostnader i de länder som Bubbleroom köper sina produkter från öka Bolagets kostnad för sålda varor. Det finns en risk att Bolaget inte kan föra över dessa kostnader på sina kunder genom att höja priserna eller att Bubbleroom drabbas av förseningar eller restriktioner vad gäller sådana åtgärder. Om någon av dessa risker skulle realiseras skulle det kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

#### **Bubbleroom är föremål för risker relaterade till restriktioner avseende inköp och tillverkning av produkter**

Bolagets huvudsakliga produktion är förlagd i Asien med kompletterande produktion i Europa. Per dagen för Prospektet produceras Bolagets varor i Kina, Turkiet, Indien, Pakistan och Bangladesh. Bubbleroom kan inte förutse om dessa länder kommer att utsättas för nya eller ytterligare handelsrestriktioner införda av myndigheter eller utländska regeringar, inklusive sannolikheten för, typen eller effekten av sådana restriktioner. Handelsrestriktioner, inklusive nya eller utökade tullar eller avgifter, embargon, sanktioner, säkerhetsåtgärder och tullrestriktioner avseende de produkter som Bubbleroom säljer, samt utländska strejker och arbetsnedläggelse eller bojkotter, kan öka kostnaden eller reducera utbudet av tillgängliga produkter och skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

## AVSNITT 3 – NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPEREN

<b>3.1 Information om värdepapperen, rättigheter förenade med värdepapperen och utdelningspolicy</b>	<p>Bolaget har endast ett aktieslag och samtliga utestående aktier är fullt betalda. Antalet aktier i Bubbleroom före Erbjudandet uppgår till 11 000 000, envar med ett kvotvärde om 0,05 SEK.</p> <p>Aktierna i Bubbleroom har utgivits i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551) och de rättigheter som är förenade med aktier som är emitterade av Bolaget, inklusive de rättigheter som följer av bolagsordningen, kan endast ändras i enlighet med de förfaranden som anges i denna lag. Varje aktie berättigar till en (1) röst på bolagsstämma. Varje röstberättigad aktieägare får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädde aktier. Beslutar Bolaget att genom kontant- eller kvittningsemission ge ut nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt till teckning i förhållande till det antal aktier de förut äger. Samtliga aktier medför lika rätt till andel i Bolagets vinst och till eventuellt överskott vid likvidation. Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämman och utbetalas genom Euroclears försorg. Rätt till eventuell utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen för utdelning är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear förda aktieboken.</p> <p>Styrelsen i Bubbleroom kommer under de närmaste åren primärt använda genererade kassaflöden till fortsatt expansion. Detta innebär att styrelsen inte har för avsikt att föreslå någon utdelning för innevarande räkenskapsår. Styrelsen kommer därefter årligen att utvärdera möjligheten till utdelning med hänsyn till Bolagets finansiella behov, likviditet, samt allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden.</p>
<b>3.2 Plats för handel</b>	<p>Aktierna i Bubbleroom planeras att upptas till handel på Nasdaq First North Growth Market i samband med Erbjudandet. Under förutsättning att Nasdaq beviljar Bolagets ansökan beräknas första dag för handel på Nasdaq First North Growth Market inträffa den 23 november 2021.</p>
<b>3.3 Garantier som värdepapperen omfattas av</b>	<p>Värdepapperen omfattas inte av garantier.</p>
<b>3.4 Huvudsakliga risker som är specifika för värdepapperen</b>	<p><b>Priset på Bubblerooms aktie kan vara volatilt och potentiella investerare kan förlora hela eller delar av sin investering</b></p> <p>Före Erbjudandet förekommer ingen organiserad handel med Bolagets aktier. Aktiekursen för nyligen noterade bolag kan vara särskilt volatilt under en period efter noteringen och det föreligger en risk för att marknaden inte kommer att vara aktiv och likvid, eller att en aktiv och likvid marknad inte består. Priset i Erbjudandet har fastställts av Bolagets styrelse i samråd med Erik Penser Bank baserat på ett antal faktorer, inklusive förhandlingar med de som åtagit sig att teckna aktier i Erbjudandet, sondering med och intresse från andra investerare av institutionell karaktär, värderingen av liknande börsnoterade bolag, värderingsmultiplar vid tidigare genomförda börsnoteringar av motsvarande bolag, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Bubblerooms verksamhetsinriktning, intjäningsförmåga, finansiella ställning och tillväxtförutsättningar. Detta pris kommer inte nödvändigtvis spegla det pris som investerare på marknaden är villiga att köpa och sälja aktierna för efter Erbjudandet. Skillnaden mellan köp- och säljpriset kan variera väsentligt från tid till annan, vilket gör det svårare för en aktieägare att sälja aktier vid en viss tidpunkt och till önskat pris. Ovanstående kan ha en negativ påverkan på aktiernas likviditet och kan resultera i låg handelsvolym. Likviditeten i aktien kan negativt påverka den kurs till vilken en investerare i Bolagets aktie kan avyttra aktierna. Eftersom en investering i aktier kan sjunka i värde finns det en risk att en investerare inte får tillbaka det investerade kapitalet.</p> <p><b>Befintliga aktieägares försäljning kan påverka aktiekursen</b></p> <p>I samband med Erbjudandet kommer huvudaktieägarna samt Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare att åta sig att, med vissa förbehåll, inte sälja eller på annat vis överlåta sina aktier i Bolaget under en viss tid efter att handeln med Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market har inletts. Denna så kallade lock up-period kommer vara 360 dagar. Erik Penser Bank kan dock medge undantag från åtagandena. När lock up-perioden har löpt ut står det de berörda aktieägarna fritt att sälja sina aktier i Bolaget. Försäljning av stora mängder av Bolagets aktier, eller uppfattningen att en sådan försäljning kan komma att ske, kan leda till att priset på Bolagets aktier sjunker. Om priset på Bolagets aktie sjunker kan det innebära att en investerare inte får tillbaka det investerade kapitalet.</p>



**Huvudaktieägarna har ett betydande inflytande över Bubbleroom**

Efter genomförandet av Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas), kommer huvudaktieägarna att inneha totalt cirka 65,2 procent av aktierna och rösterna i Bolaget. Följaktligen kommer huvudaktieägarna att ha ett stort inflytande över beslutspunkter som läggs fram för Bolagets aktieägare för godkännande, inklusive val av styrelseledamöter, möjliga fusioner, konsolideringar eller försäljning av betydande del av Bolagets tillgångar. Huvudaktieägarnas intressen är inte nödvändigtvis förenliga med Bolagets eller andra aktieägares intressen och huvudaktieägarna kan komma att utöva inflytande över Bolaget på ett sätt som inte nödvändigtvis överensstämmer med andra aktieägares bästa. Huvudaktieägarna, Bolaget och andra aktieägare kan till exempel ha motstående intressen avseende eventuell vinstutdelning. Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning kan komma att påverkas negativt av sådana intressekonflikter.

**Icke säkerställda teckningsåtaganden**

Bolaget har erhållit teckningsåtaganden motsvarande totalt 96,8 MSEK. Teckningsåtagandena omfattar aktier motsvarande cirka 64,0 procent av det totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet och 17,7 procent av det totala antalet aktier i Bolaget. Teckningsåtagandena är dock inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel, pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att teckningsåtagandena inte kommer att infrias. Teckningsåtagandena är vidare förenade med villkor. För det fall att något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att teckningsåtagandena inte kommer att uppfyllas, vilket skulle kunna få en väsentligt negativ inverkan på Erbjudandets genomförande.

**AVSNITT 4 – NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV VÄRDEPAPPER TILL ALLMÄNHETEN****4.1 Villkor och tidsplan för att investera i värdepapperet****Erbjudandet**

Erbjudandet omfattar högst 4 200 000 aktier i Bubbleroom. De nyemitterade aktierna motsvarar en emissionslikvid om cirka 151 MSEK före avdrag för emissionskostnader. I syfte att tillgodose en eventuell överteckning i Erbjudandet kan högst 630 000 ytterligare aktier emitteras genom en övertilldelningsoption vilket skulle innebära att Bolaget tillförs ytterligare cirka 23 MSEK före emissionskostnader.

**Teckningskurs och värdering**

Teckningskursen är 36,00 SEK per aktie, vilket ger en bolagsvärdering om 396 MSEK före Erbjudandet. Teckning sker i minsta post om 150 aktier, motsvarande 5 400 SEK.

**Teckningsperiod**

Teckningsperioden för att ansöka om aktier i Bubbleroom löper mellan 8 – 17 november 2021.

**Tilldelning**

Tilldelning av aktier beräknas ske den 17 november 2021.

**Första dag för handel**

Första dag för handel på Nasdaq First North Growth Market är planerad till den 23 november 2021.

**Utspädning**

Antalet aktier kommer, för det fall Erbjudandet fulltecknas, att öka från 11 000 000 till 15 200 000, vilket motsvarar en utspädningseffekt om cirka 27,6 procent av antalet aktier och röster i Bolaget. För det fall Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullt uppgår utspädningen till cirka 30,5 procent.

**Kostnader för Erbjudandet**

Emissionskostnaderna beräknas uppgå till cirka 10 MSEK och består huvudsakligen av ersättning till finansiell och legal rådgivare i anslutning till Erbjudandet. Emissionskostnaderna för det fall Övertilldelningsoptionen nyttjas i sin helhet uppgår till cirka 1 MSEK.

**Kostnader som åläggs investerare**

Inga kostnader åläggs investerare som deltar i Erbjudandet.

#### 4.2 Motiv till Erbjudandet och användning av emissionslikvid

Sedan 2016 har Bubbleroom genomgått en expansiv tillväxt, pådrivet av en ny positioneringsstrategi med tydligare varumärkespositionering. Utbredningen av covid-19 och den därav avtagande marknadsefterfrågan på festmode inverkade negativt på Bubbleroom under 2020 och för att hantera de negativa effekterna av pandemin vidtog Bolaget kraftiga åtgärder vilka har renderat Bolaget mer kostnadseffektivt och agilt.

Bubbleroom har under 2021, i takt med att samhällen återöppnats och allt fler människor vaccinerats, sett en god återgång i försäljningen av Bolagets produkter inom festmode. Lanseringen via marknadsplatsen Zalando som initierades i juli 2021 har mottagits väl på samtliga marknader och möjliggör för en än mer expansiv tillväxt fortsättningsvis. Att tillgodose det stora marknadsintresset för Bolagets produkter samt möjliggöra förbättrad intjäningsförmåga ställer krav på erforderligt kapital i form av rörelsekapital och kapital till investeringar.

Styrelsen för Bubbleroom bedömer att det befintliga rörelsekapitalet, i kombination med löpande kassaflöden, vid tidpunkten för utgivandet av Prospektet inte är tillräckligt för Bolagets kapitalbehov kommande tolv månader. Bolaget bedömer per dagen för Prospektets offentliggörande att rörelsekapitalunderskott uppstår vid slutet av juli 2022 och att verksamheten medför ett likviditetsunderskott om upp till cirka 15 MSEK under kommande tolv månader.

Mot bakgrund av det ovanstående och för att möta Bolagets rörelsekapitalbehov för kommande tolv månader har styrelsen för Bubbleroom beslutat att genomföra Erbjudandet med efterföljande listning, vilket sammantaget bedöms ge Bolaget tillgång till de svenska kapitalmarknaderna samt möjliggöra en diversifierad bas av svenska och internationella aktieägare. Listningen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market bedöms vidare vara en kvalitetsstämpel samt medföra en stärkt varumärkeskännetecken kring Bubbleroom, vilket sammantaget främjar Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling genom bland annat stärkta kund- och leverantörsrelationer samt i att attrahera och bibehålla personal.

Allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och internationellt erbjuds att teckna högst 4 200 000 aktier i Bubbleroom till teckningskurs 36,00 SEK per aktie. Vid den händelse att Erbjudandet fulltecknas kommer Bolaget att tillföras cirka 151 MSEK före transaktionskostnader, vilka beräknas uppgå till cirka 10 MSEK. Nettolikviden beräknas därmed uppgå till cirka 141 MSEK om Erbjudandet fulltecknas och avses investeras, i prioritetsordning, i geografisk expansion (cirka 30 procent), teknologisk utveckling (cirka 20 procent), automatiserat lager (cirka 20 procent), ökad varumärkeskännetecken (cirka 15 procent) samt rörelsekapital (cirka 15 procent).

I syfte att tillgodose en eventuell övertäckning i Erbjudandet har Bolaget utfärdat en option till Erik Penser Bank att förvärva högst 630 000 ytterligare nyemitterade aktier ("Övertilldelningsoptionen"). För det fall Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet tillförs Bolaget ytterligare cirka 23 MSEK före emissionskostnader om cirka 1 MSEK. Det ytterligare kapitaltillskottet avses användas för förstärkning av Bolagets rörelsekapital.

#### Intressen och intressekonflikter

Erik Penser Bank erhåller en på förhand avtalad ersättning för utförda tjänster i samband med Erbjudandet och Advokatfirman Schjødt erhåller ersättning för utförda tjänster i samband med Erbjudandet enligt löpande räkning. Utöver vad som anges ovan har Erik Penser Bank och Advokatfirman Schjødt inga ekonomiska eller andra intressen i Erbjudandet.

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöters och ledande befattningshavares åtaganden gentemot Bubbleroom. Vidare föreligger inte heller intressekonflikter, eller potentiella intressekonflikter, varvid styrelseledamöter och ledande befattningshavares privata intressen och/eller andra åtaganden eller uppdrag skulle stå i strid med Bolagets intressen. Ett flertal styrelseledamöter och ledande befattningshavare har dock ekonomiska intressen i Bolaget genom direkt eller indirekt innehav av aktier i Bolaget. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har valts till följd av arrangemang eller överenskommelse med aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter.

# ANSVARIGA PERSONER OCH EMITTENTEN

## ANSVARIGA PERSONER

Styrelsen för Bubbleroom är ansvarig för innehållet i Prospektet. Såvitt styrelsen känner till överensstämmer informationen i Prospektet med sakförhållandena och ingen uppgift har utelämnats som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd. Styrelsen för Bubbleroom består per dagen för Prospektet av ordförande Freddy Sobin och ledamöterna Paul Källenius, Aurore Belfrage, Susanne Holmström och Malin Strihagen.

## GODKÄNNANDE AV BEHÖRIG MYNDIGHET

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen, som behörig myndighet enligt Europaparlamentets och Rådets förordning (EU) 2017/1129. Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i förordning (EU) 2017/1129. Detta godkännande bör inte betraktas som något slags stöd för den emittent som avses i detta Prospekt eller något slags stöd för kvaliteten på de värdepapper som avses i Prospektet. Prospektet har upprättats som ett EU-tillväxtprospekt i enlighet med artikel 15 i förordning (EU) 2017/1129. Investerare bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i de värdepapper som avses i Prospektet.

## INFORMATION FRÅN TREDJE PART

Styrelsen försäkrar att information som har inhämtats från tredje part i Prospektet har återgivits korrekt och att – såvitt Bolaget känner till och kan utröna av information som har offentliggjorts av denna tredje part – inga sakförhållanden har utelämnats som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Uttalanden i Prospektet grundar sig på styrelsens och ledningens bedömning om inga andra grunder anges. Vissa delar av Prospektet innehåller referenser till webbplatser. Informationen på dessa webbplatser utgör inte en del av Prospektet, såvida webbplatserna inte har införlivats genom hänvisning, och har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

## Källförteckning

- Statista, Global apparel market CAGR from 2015 to 2020, by region, maj 2019
- Statista eCommerce report 2020, juni 2021
- Postnord, E-commerce in Europe 2018
- Postnord, E-commerce in Europe 2020
- Världsbanken, Logistics performance index

## MOTIV FÖR ERBJUDANDET

### MOTIV FÖR ERBJUDANDET

Sedan 2016 har Bubbleroom genomgått en expansiv tillväxt, pådrivet av en ny positioneringsstrategi med tydligare varumärkespositionering. Utbredningen av covid-19 och den därav avtagande marknadsefterfrågan på festmode inverkade negativt på Bubbleroom under 2020 och för att hantera de negativa effekterna av pandemin vidtog Bolaget kraftiga åtgärder vilka har renderat Bolaget mer kostnadseffektivt och agilt.

Bubbleroom har under 2021, i takt med att samhällen återöppnats och allt fler människor vaccinerats, sett en god återgång i försäljningen av Bolagets produkter inom festmode. Lanseringen via marknadsplatsen Zalando som initierades i juli 2021 har mottagits väl på samtliga marknader och möjliggör för en än mer expansiv tillväxt fortsättningsvis. Att tillgodose det stora marknadsintresset för Bolagets produkter samt möjliggöra förbättrad intjäningsförmåga ställer krav på erforderligt kapital i form av rörelsekapital och kapital till investeringar.

Styrelsen för Bubbleroom bedömer att det befintliga rörelsekapitalet, i kombination med löpande kassaflöden, vid tidpunkten för utgivandet av Prospektet inte är tillräckligt för Bolagets kapitalbehov kommande tolv månader. Bolaget bedömer per dagen för Prospektets offentliggörande att rörelsekapitalunderskott uppstår vid slutet av juli 2022 och att verksamheten medför ett likviditetsunderskott om upp till cirka 15 MSEK under kommande tolv månader.

Mot bakgrund av det ovanstående och för att möta Bolagets rörelsekapitalbehov för kommande tolv månader har styrelsen för Bubbleroom beslutat att genomföra Erbjudandet med efterföljande listning, vilket sammantaget bedöms ge Bolaget tillgång till de svenska kapitalmarknaderna samt möjliggöra en diversifierad bas av svenska och internationella aktieägare. Listningen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market bedöms vidare vara en kvalitetsstämpel samt medföra en starkt varumärkeskänedom kring Bubbleroom, vilket sammantaget främjar Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling genom bland annat stärkta kund- och leverantörsrelationer samt i att attrahera och bibehålla personal.

Allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och internationellt erbjuds att teckna högst 4 200 000 aktier i Bubbleroom till teckningskurs 36,00 SEK per aktie. Vid den händelse att Erbjudandet fulltecknas kommer Bolaget att tillföras cirka 151 MSEK före transaktionskostnader, vilka beräknas uppgå till cirka 10 MSEK. Nettolikviden beräknas därmed uppgå till cirka 141 MSEK om Erbjudandet fulltecknas och avses investeras, i prioritetsordning, i geografisk expansion (cirka 30 procent), teknologisk utveckling (cirka 20 procent), automatiserat lager (cirka 20 procent), ökad varumärkeskänedom (cirka 15 procent) samt rörelsekapital (cirka 15 procent).

Inför Erbjudandet har Vasastaden Holding AB, FCG Fonder AB (FE Fonder), Aktia Bank Plc, Modelio Equity AB, Nordic Cross Asset Management och Jack Weil åtagit sig att teckna totalt 2 690 000 aktier, motsvarande cirka 64,0 procent av Erbjudandet till ett totalt värde om cirka 96,8 MSEK ("Cornerstone Investors"). För fullständig information om Cornerstone Investors, se avsnittet "Närmare uppgifter om Erbjudandet - Teckningsåtaganden".

I syfte att tillgodose en eventuell överteckning i Erbjudandet har Bolaget utfärdat en option till Erik Penser Bank att förvärva högst 630 000 ytterligare nyemitterade aktier ("Övertilldelningsoptionen"). För det fall Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet tillförs Bolaget ytterligare cirka 23 MSEK före emissionskostnader om cirka 1 MSEK. Det ytterligare kapitaltillskottet avses användas för förstärkning av Bolagets rörelsekapital.

### INTRESSEN OCH INTRESSEKONFLIKTER

Erik Penser Bank erhåller en på förhand avtalad ersättning för utförda tjänster i samband med Erbjudandet och Advokatfirman Schjødt erhåller ersättning för utförda tjänster i samband med Erbjudandet enligt löpande räkning. Utöver vad som anges ovan har Erik Penser Bank och Advokatfirman Schjødt inga ekonomiska eller andra intressen i Erbjudandet. Erik Penser Bank äger inga aktier i Bolaget.

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöters och ledande befattningshavares åtaganden gentemot Bubbleroom. Vidare föreligger inte heller intressekonflikter, eller potentiella intressekonflikter, varvid styrelseledamöter och ledande befattningshavares privata intressen och/ eller andra åtaganden eller uppdrag skulle stå i strid med Bolagets intressen. Ett flertal styrelseledamöter och ledande befattningshavare har dock ekonomiska intressen i Bolaget genom direkt eller indirekt innehav av aktier i Bolaget. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har valts till följd av arrangemang eller överenskommelse med aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter.

# MARKNADSÖVERSIKT OCH VERKSAMHETSBESKRIVNING

## MARKNAD

Bubbleroom är ett e-handelsbolag inom mode med fokus på att leverera lyxigt, glamoröst och feminint mode för kvinnor. Bolagets största marknad är Sverige men Bubblerooms kärnmarknad utgörs av hela Norden och Bolaget ser god potential att fortsatt expandera i övriga Europa.

Modemarknaden, inbegripande kläder och skor, är en av Nordens och Europas största konsumentkategorier. Den europeiska<sup>1</sup> modemarknaden värderades under 2020 till 115,5 miljarder EUR och uppnådde en genomsnittlig årlig tillväxt ("CAGR") om cirka 2,0 procent under perioden 2015-2020.<sup>2</sup> Den nordiska marknaden värderades under samma period till 7,5 miljarder EUR.<sup>3</sup>

Bubbleroom bedömer att e-handelsbaserad mode-industri har flertalet karaktäristiska drag och drivkrafter som är attraktiva för framtida tillväxt, däribland att den karaktäriseras av hög grad av tillgänglighet och bekvämlighet, brett urval och konkurrenskraftiga priser. Utbredningen av covid-19 och påföljande nedstängningar av samhällen har därtill bidragit till att konsumenter sökt sig till digitala kanaler framför traditionell fysisk handel. Mellan 19-44 procent av europeiska konsumenter uppger att deras e-handelsköp ökat under 2020 till följd av pandemin.<sup>4</sup> Bolaget bedömer att skiftet från traditionell handel via fysiska butiker till digital e-handel har påskyndats av pandemin men att det blir en bestående effekt även efter att samhällen återöppnas i bred utsträckning.

### **Bubbleroom adresserar en stor och växande marknad för mode online**

Den europeiska marknaden för mode online har uppvisat en stabil tillväxt de senaste åren, med en genomsnittlig årlig tillväxt (CAGR) om cirka 2,0 procent mellan 2015 och 2020.<sup>5</sup> Samma marknad förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxt (CAGR) om cirka 5,3 procent mellan 2021 och 2025. Den nordiska marknaden utgjorde cirka 6,5 procent av den europeiska marknaden 2020, motsvarande 7,5 miljarder EUR, och förväntas växa med cirka 2,3 procent årligen mellan 2021 och 2025. Den lägre förväntade tillväxten i Norden följer av att onlinehandeln är mer mogen och etablerad i de nordiska länderna än Europa i övrigt.<sup>6</sup>

Vidare har Bolaget identifierat ett antal marknader utanför Norden som Bolaget anser är intressanta för framtida expansion, nämligen Belgien, Nederländerna, Tyskland och Österrike. Gemensamt för dessa länder är att marknaderna för mode online är stora i jämförelse med länder i Norden, att de förväntas uppvisa hög tillväxt framöver samt närheten till Bolagets lager och därmed möjlighet till kortare ledtider. Tyskland är den största marknaden för mode online i Europa, med en storlek om 19,9 miljarder EUR 2020. Marknaden förväntas växa till 25,7 miljarder EUR 2025. Den gemensamma marknadsstorleken för Nederländerna och Österrike uppgick till 7,2 miljarder EUR år 2020 och förväntas växa till 9,2 miljarder EUR 2025.<sup>7</sup>

### **Den nordiska och europeiska e-handelsmarknaden uppvisar gynnsamma marknadsegenskaper**

I och med Nordens tidiga satsningar på digitalisering och utbyggnad av den digitala infrastrukturen är den nordiska e-handeln en av Europas mest utvecklade. Detta har resulterat i att andelen internetanvändare, genomsnittlig köpvolymer samt andelen konsumenter som handlar på nätet överskrider det europeiska genomsnittet. I en mätning från 2018 över Logistical Performance Index (LPI), som är ett mått på hur ett lands logistiska infrastruktur är utvecklat, placerar sig Norden på 3,8 vilket är över det europeiska genomsnittet på 3,3.<sup>8</sup> I spåren av pandemin har dock allt fler europeiska länders e-handel vuxit sig starka och gapet mellan de nordiska och övriga europeiska ländernas e-handel vad avser storlek och mognad har minskat väsentligt. En starkt bidragande faktor till detta bedöms vara att konsumentgrupper som tidigare varit motvilliga till att handla online, däribland äldre människor, har ändrat uppfattning under pandemin.<sup>9</sup>

### **Marknadens karaktäristiska drag och drivkrafter**

E-handelns utbredning och tillväxt utmanar traditionella köpmönster. De fysiska butikerna upplever en minskad kundtillförsel och försäljning vilket har resulterat i att fysiska butiker stängs ned till förmån för e-handeln. Utbredningen av covid-19 och påföljande nedstängningar av samhällen bedöms därtill ha påskyndat denna övergång. Bubbleroom bedömer att nedanstående faktorer kännetecknar Bolagets relevanta marknad och kan förväntas fortsätta driva den underliggande tillväxten för marknaden framöver.

- Tillgänglighet
- Utbud
- Bekvämlighet
- Konkurrenskraftiga priser
- Höga bruttomarginaler
- Ökning av online-konsumenter och genomsnittligt ordervärde

1 Europa inkluderar Albanien, Armenien, Azerbajdzjan, Belgien, Bosnien och Hercegovina, Bulgarien, Cypern, Danmark, Estland, Finland, Frankrike, Georgien, Grekland, Irland, Island, Italien, Kroatien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Moldavien, Montenegro, Nederländerna, Nordmakedonien, Norge, Polen, Portugal, Rumänien, Ryssland, Schweiz, Serbien, Slovakien, Slovenien, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tjeckien, Turkiet, Tyskland, Ukraina, Ungern, Vitryssland, Österrike.

2 Statista, Global apparel market CAGR from 2015 to 2020, by region.

3 Statista eCommerce report 2020. Postnord, E-commerce in Europe 2020. Norden inkluderar Sverige, Norge, Danmark och Finland.

4 Postnord, E-commerce in Europe 2020.

5 Statista, Global apparel market CAGR from 2015 to 2020, by region.

6 Statista eCommerce report 2020.

7 Statista eCommerce report 2020.

8 Världsbanken, Logistics performance index

9 Postnord, E-commerce in Europe 2020

### Tillgänglighet

Konsumenterna spenderar allt mer tid online där internet erbjuder en bekväm shoppingupplevelse som är tillgänglig under dygnets alla timmar, utan hänsyn till var konsumenterna geografiskt befinner sig. Shoppingupplevelsen kan även nås via flertalet enheter såsom mobiler, bärbara datorer och andra mobila enheter.<sup>10</sup> Den goda tillgången till internet och vidareutveckling av digital infrastruktur utgör viktiga förutsättningar för ökad tillväxt av e-handel. I och med ökad internetpenetration, tillgång till mobiler och surfplattor samt en allmänt växande e-handel, har handel med mobila enheter ökat kraftigt de senaste åren, såväl i Norden som Europa. Samtidigt ställer det krav på e-handlare att kunna tillhandahålla en användarvänlig och kraftfull plattform som tillgodoser kunders krav på urval och bekvämlighet. Andelen konsumenter i Norden som handlade med mobila enheter under 2020 uppgick till 75,3 procent, vilket är strax över det europeiska genomsnittet om 73,4 procent. För 2018 var motsvarande andelar 63,0 procent för Norden respektive 60,5 procent för Europa.<sup>11</sup>

### Utbud

E-handelns logistiska fördelar medför att online-återförsäljare kan erbjuda ett bredare utbud jämfört med traditionella återförsäljare. Vidare kan hela utbudet för ett varumärke göras tillgängligt på en webbplats, vilket ökar sannolikheten för att konsumenter hittar den produkt de söker. Genom användning av big data och artificiell intelligens kan det utbud som presenteras för konsumenter skraddas utifrån preferenser och tidigare köpmönster. Genom personliga erbjudanden för konsumenter skapas goda möjligheter för ökad försäljning.<sup>12</sup>

### Bekvämlighet

Den goda tillgången till internet och det faktum att den finns att tillgå när och var som helst, är väsentliga faktorer som bidrar till den ökade bekvämligheten som e-handeln medför. Snabba leveranser, enkla returer och smidiga betalningslösningar bidrar till ytterligare bekvämlighet, även om konsumenterna acceptans för förlängda leveranstider steg under 2020 följande covid-19.<sup>13</sup>

### Konkurrenskraftiga priser och villkor

Bubbleroom identifierar att stordriftsfördelar föreligger inom e-handeln vilka medför att återförsäljare kan hålla nere kostnaderna och därmed erbjuda konkurrenskraftiga priser. Fysiska butiker belastas dessutom av höga fasta kostnader, såsom lokalhyra och personalkostnader. Sådana kostnadsposter är inom e-handeln mindre påtagliga och bidrar därmed ytterligare till en förmånligare kostnadsstruktur.

I takt med ökad e-handel ökar även konsumenternas krav på service och säkerhet med kortare leveranstid. Nordiska online-konsumenter accepterar i genomsnitt maximalt en leveranstid om 4–5 dagar. Konsumenterna ställer allt högre krav på enkla och säkra kundinformations- och betalningslösningar, snabb och effektiv logistik och leverans, rätt utbud, intuitiva och användarvänliga e-handelssajter och attraktiva serviceerbjudanden såsom fri frakt och retur, 30 dagars öppet köp och prisgaranti. Detta ökar kraven på aktörerna på marknaden. Den globala pandemin under 2020 har dock renderat konsumenterna mer accepterade till något förlängda leveranstider men det kvarstår att se huruvida detta är bestående efter att samhällen återöppnas.<sup>14</sup>

### Höga bruttomarginaler

Utifrån Bubblerooms analys av börsnoterade onlinehandelsföretag kännetecknas onlinebaserad klädförsäljning av höga bruttomarginaler jämfört med andra konsumentkategorier vilket utifrån Bolagets analys delvis förklaras av rekommenderade försäljningspriser och höga marginaler från varumärkesägare. Vidare bedömer Bolaget att stora aktörer på klädesmarknaden dessutom kan uppnå högre bruttomarginaler genom starka avtalsvillkor med varumärkesägare. Höga bruttomarginaler möjliggör till att underlätta investeringar för att förbättra kundupplevelsen, verksamheten, och för att utöka kundbasen. Bruttomarginalen för kläder online uppgår till cirka 39 procent, vilket kan jämföras med bruttomarginalen för Bubbleroom under 2020 som uppgick till cirka 57 procent. Bolagets höga bruttomarginaler beror primärt på att Bubbleroom i stor utsträckning säljer egenutvecklade varumärken, vilka genererade en bruttomarginal om cirka 62 procent under 2020. Detta kan jämföras med Bolagets bruttomarginaler på externa varumärken som uppgick till cirka 47 procent för motsvarande period, vilket drivs av välkända externa varumärken som konkurrenter vanligtvis inte erbjuder.

Vidare medför höga bruttomarginaler att det är attraktivt för nya aktörer att etablera sig på marknaden för kläder och inom Bolagets segment. Detta motverkas till viss del, och ökar inträdesbarriärerna för nya aktörer, genom att erbjuda egendesignade varumärken samt välkända externa varumärken som vanligtvis inte erbjuds hos konkurrerande modesajter.

<sup>10</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

<sup>11</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020. Postnord, E-commerce in Europe 2018. Norden inkluderar Danmark, Finland, Norge och Sverige. Europa inkluderar England, Belgien, Nederländerna, Italien, Polen, Spanien, Tyskland och Frankrike.

<sup>12</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

<sup>13</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

<sup>14</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

### Ökning av online-konsumenter och genomsnittligt ordervärde

Den nordiska e-handelsmarknaden är bland de mest utvecklade i Europa. Såväl internetpenetration som antal online-konsumenter och genomsnittligt ordervärde per konsument är högre för de nordiska länderna jämfört med det europeiska genomsnittet. Tillväxten i antal online-konsumenter är dock lägre i Norden jämfört med Europa i stort, vilket följer naturligt av att marknaden är mer utvecklad än genomsnittsmarknaden i Europa. I de mer utvecklade e-handelsmarknaderna, såsom Norden, är inflödet av nya konsumenter som handlar online lägre jämfört med tidigare. Tillväxten drivs istället av ökad köpfrekvens samt högre ordervärde.<sup>15</sup>

I de mindre utvecklade e-handelsmarknaderna drivs tillväxten främst av inflödet av nya konsumenter. Tillväxten på sådana marknader sker utifrån relativt låga nivåer men utbredningen av covid-19 har bidragit starkt positivt till en ökad e-handel i framförallt de länder som haft en mer strikt och omfattande samhällsnedstängning.<sup>16</sup>

De största marknaderna i Europa inom e-handel, sett till volym, är Tyskland, Storbritannien och Frankrike. Tillsammans utgjorde dessa marknader mer än hälften av den totala europeiska e-handelsmarknaden under 2020. E-handelsmarknaden för dessa länder uppgick under 2020 till 63, 42 respektive 39 miljarder EUR. För samtliga dessa marknader är gemensamt att tillväxten drivs av såväl ökad köpfrekvens och ordervärde som ökat antal onlinekonsumenter.<sup>17</sup>

Utöver Norden, med cirka 19,5 miljoner online-konsumenter och med en årlig konsumtion per capita om 917 EUR, bedömer Bolaget att den tyska marknaden utgör en intressant marknad för expansion med 61,2 miljoner online-konsumenter och en årlig konsumtion per capita om 1 025 EUR. Gemensamt för såväl Tyskland som Norden är att de är mogna marknader som är av snarlik karaktär vad betraktar ordervärde per konsument och tillväxt.<sup>18</sup>

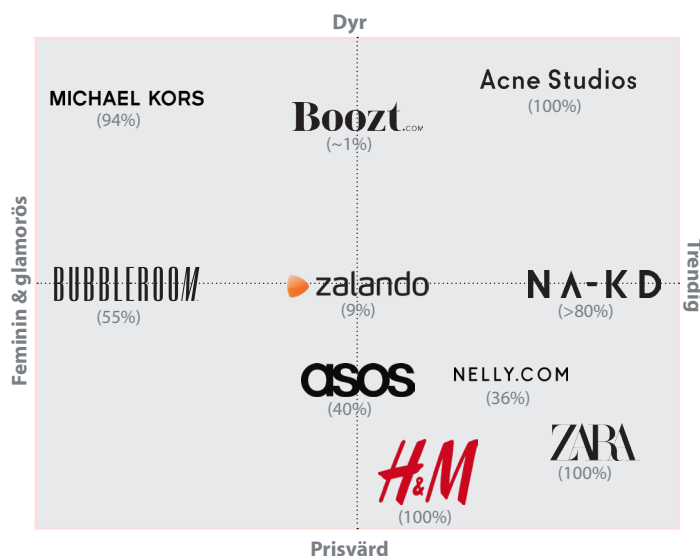
### Konkurrenssituation

Bubbleroom särskiljer sig huvudsakligen mot sina konkurrenter genom att fokusera på en tydlig nisch i form av lyxigt, glamoröst och feminint mode för kvinnor i tiden med en tydlig varumärkespositionering och hög andel försäljning av egendesignade kläder. Genom att erbjuda en särskild stil till såväl speciella som vardagliga tillfällen kan Bolaget differentiera sig från sina konkurrenter.

### Bubbleroom med en tydlig position baserad på lyxigt festmode

Bolaget segmenterar mode online utifrån två kategorier: produktsegment (Lågpris – Premium) och varumärkesstrategi (trendig, festlig, business etc. eller universalutbud). Bubbleroom täcker en stor del av intervallet vad gäller produktsegment: Bolaget erbjuder lyxigt, glamoröst och feminint mode över större delen av prisintervallet. På så vis karaktäriserar sig Bolaget på ett konkurrenskraftigt sätt och har därmed en tydlig differentierad nisch på online-modemarknaden.

Vidare kännetecknas Bubblerooms nischsegment av lägre grad av trendkänslighet, vilket innebär lägre affärsrisk för Bolaget. Bubbleroom påverkas i mindre drag av nuvarande trender vilket gör det enklare för Bolaget att upprätthålla modellen utifrån snabbt mode. Bubbleroom har historiskt haft en stor andel av produktionen förlagd i Asien men har sedan 2020, i samband med utbredningen av covid-19, arbetat med att omlägga en betydande andel av produktion till närliggande europeiska länder i syfte att säkra produktionskapacitet, förkorta produktionsledtiden samt reducera miljöavtrycket.



Utöver ovan nämnda bolag, bedömer Bubbleroom att bolag från Gina Tricot till Pretty Little Thing utgör konkurrenter till Bubbleroom. Nedan följer en kort beskrivning av Bolagets konkurrenter, som delas upp i två kategorier: onlineåterförsäljare samt vertikalt integrerade återförsäljare.

<sup>15</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

<sup>16</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

<sup>17</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

<sup>18</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

### Onlineåterförsäljare

Onlineåterförsäljare är återförsäljare som främst fokuserar på försäljning online. Dessa gynnas av att kunna erbjuda ett brett urval av produkter till konkurrenskraftiga priser. Ofta erbjuder aktörerna närliggande produktkategorier, exempelvis smycken, accessoarer och kosmetik.

- Zalando är en tysk onlineåterförsäljare som säljer modekläder och livsstilsprodukter till män och kvinnor. Bland produkterna återfinns både externa och egna varumärken.
- ASOS är en brittisk onlineåterförsäljare som säljer mode och kosmetika till män och kvinnor. ASOS säljer såväl externa som egna varumärken.
- Boozt är en svensk onlineåterförsäljare som erbjuder ett modernt urval av varumärken relevanta för flertalet livsstilar, huvudsakligen genom Boozt.com. Boozt säljer enbart externa varumärken och riktar sig till både män och kvinnor.
- NA-KD är en svensk onlineåterförsäljare som riktar sig mot kvinnor. NA-KD fokuserar på att sälja trendiga och prisvärda kläder. Bland produkterna återfinns både externa och egna varumärken.
- Nelly.com är en svensk onlineåterförsäljare som främst riktar sig till mode- och skönhetsmedvetna kvinnor mellan 18–35 år. Försäljning sker även till män. Nelly.com fokuserar på att sälja trendiga och glamorösa produkter, både från egna och externa varumärken.
- Pretty Little Thing är en brittisk onlineåterförsäljare som riktar sig till kvinnor i åldrarna 16-34 år. Bland produkterna återfinns både externa och egna varumärken.

### Vertikalt integrerade återförsäljare

Med vertikalt integrerade återförsäljare avses återförsäljare med såväl fysiska butiker som verksamhet online. Historiskt sett har aktörerna inom kategorin fokuserat på fysiska butiker men en övergång mot onlinesegmentet har påbörjats.

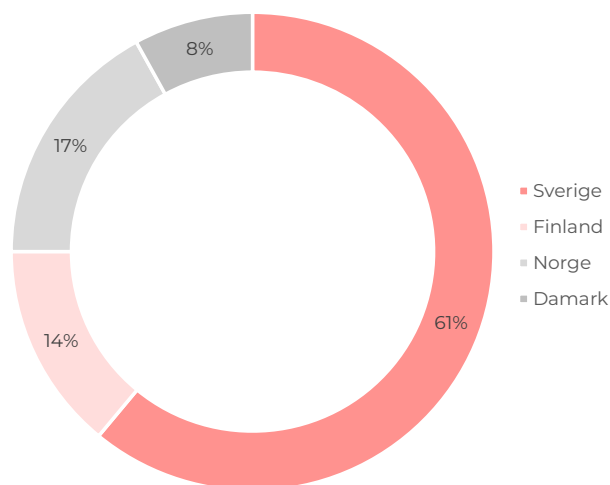
- H&M är en svensk vertikalt integrerad återförsäljare som säljer konfektion via såväl fysiska butiker som online, till män och kvinnor.
- Zara är en spansk vertikalt integrerad återförsäljare, som fokuserar på snabbt mode, innebärandes låga priser, konstanta nyheter samt hög omsättningshastighet. Zara säljer till både män och kvinnor.
- Gina Tricot är en svensk vertikalt integrerad återförsäljare, som erbjuder mode till kvinnor. Försäljning sker både i fysiska butiker samt online.

### VERKSAMHET

#### Bubbleroom i korthet

Bubbleroom är en e-handlare inom mode med en tydlig ambition om att bli marknadsledande som livsstilsdestination för lyxigt, glamoröst och feminint mode för kvinnor. Bubbleroom grundades 2005 som en webbshop för exklusiva varumärken och har sedan dess utvecklats till att vara en etablerad marknadsaktör inom festmode och vardagliga kläder. Bubbleroom säljer kläder, underkläder, skor och accessoarer för den medvetna kvinnan som lever eller drömmer om ett glamoröst liv. Bolaget har idag ett stort klädsortiment och en genomtänkt produktmix bestående av såväl egna varumärken som välkända externa varumärken. Design av Bolagets egna varumärken sker både internt och i samarbete med modeelit genom exklusiva designsamarbeten. Bubbleroom har sitt huvudkontor i Borås och sin primära kundbas i Norden med distribution till hela Europa. Bolagets försäljning bedrivs genom att Bubbleroom säljer egna och externa varumärken via Bolagets hemsida ("Online B2C") samt via online-marknadsplatser.

Geografiskt, 2020



#### Styrkor och konkurrensfördelar

Styrelsen för Bubbleroom identifierar följande styrkor och konkurrensfördelar inom Bolaget vilka gemensamt möjliggör att Bubbleroom kan förverkliga och uppnå Bolagets utfästa strategi samt långsiktiga mål:

- Etablerad position inom nischsegment i en växande marknad, medförande högre genomsnittligt ordervärde relativt konkurrenter
- Tillväxt med skalbar lönsamhet och förbättrade nyckeltal genom digital marknadsföring i framkant
- Egna varumärken med hög bruttomarginal och designsamarbeten bidrar till ökad lönsamhet
- Erfaren ledning och styrelse



### Etablerad position inom nischsegment i en växande marknad, medförande högre genomsnittligt ordervärde relativt konkurrenter

Den europeiska- och nordiska marknaden för mode-detaljhandel online förväntas årligen växa med cirka 5,3 procent mellan 2021-2025. För 2020 uppgick värdet av den europeiska marknaden till 115,5 miljarder EUR medan storleken på den nordiska marknaden uppgick till 7,5 miljarder EUR.<sup>1</sup> Bubbleroom bedömer att Bolaget har utvecklat en etablerad position i Sverige inom nischsegmentet riktat mot lyxigt, glammigt och feminint mode för kvinnor. Förekomsten av snabbföränderliga modetrender och nischsegment innebär att det är svårt för ett fåtal aktörer att tillgodose samtliga konsumenters behov på marknaden för mode online. Bolaget anser sig ha en konkurrenskraftig position med en stark och tydlig varumärkespositionering som möjliggör att Bolagets marknadsutveckling och expansion kan fortsätta framgångsrikt. Vidare fokuserar Bolaget på ett "trendagnostiskt" segment: Bolaget designar och säljer kläder som är mindre beroende av nuvarande trender. Detta medför lägre affärsrisk samt lägre designkostnader.

Bubbleroom bedömer att Bolagets marknadsposition inom den befästa nischen medför ett högt genomsnittligt ordervärde relativt konkurrenter. Under 2020 uppgick Bolagets genomsnittliga ordervärde till 852 SEK, att jämföra med 605 SEK för Zalando och 710 SEK för Nelly.com.<sup>2</sup> Bubbleroom har haft en positiv utveckling för genomsnittligt ordervärde de senaste åren, vilket ökat från 772 SEK 2018 till 852 SEK 2020, motsvarande en årlig tillväxt om cirka 5,1 procent.

### Tillväxt med skalbar lönsamhet och förbättrade nyckeltal genom digital marknadsföring i framkant

Bolaget bedriver en aktiv marknadsföringsstrategi för att stärka varumärkeskänndomen ytterligare och driva trafik till Bolagets webbplatser. Bolaget har under de senaste åren genomfört investeringar i den interna funktionen som är ansvarig för produkt- och kampanjbilder och kommunikationen från Bolaget är koordinerad i all typ av marknadsföring för att stärka Bolagets varumärkeskänndomen, positionering och preferens. Närvaro i sociala medier är en central del av Bolagets marknadsföringsstrategi och samarbeten med högprofilerade, färgstarka kvinnor i Norden ger Bubbleroom möjlighet att utnyttja synligheten i deras betydande följarskaror. Bolaget har därmed bibehållit en hög närvaro i sociala medier de senaste åren, där primärt influencer marketing har tillämpats. Vid influencer marketing är influencers delaktiga i en stor del av processen och väljer aktivt ut plagg som de därefter marknadsför. Bubblerooms marknadsföringsstrategi inbegriper även att Bolaget aktivt arbetar med att framhäva kunder i alla digitala kanaler, genom att bland annat integrera kundernas bilder på Bolagets hemsida genom användandet av hashtaggen #BubbleroomStyle. Sedan Bolaget intro-

<sup>1</sup> Statista eCommerce report 2020.

<sup>2</sup> Zalandos genomsnittliga ordervärde för 2020 uppgick till 57,7 EUR enligt Zalandos årsredovisning. Omräknat från EUR till SEK med 2020 års genomsnittliga SEK/EUR kurs (10,4848).

ducerade #BubbleroomStyle har antalet följare på Bolagets Instagram-konto ökat från cirka 10 000 till cirka 335 000.

Bolaget har sett en positiv utveckling i flertalet nyckeltal som indikerar på ökad kundnöjdhet. Antal besök vid Bolagets hemsida har ökat från 28,5 miljoner till 36,9 miljoner mellan 2018–2020, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxt (CAGR) om cirka 13,8 procent. Under samma period har antal kunder stigit med en genomsnittlig årlig tillväxt (CAGR) om cirka 9,5 procent medan antal aktiva kunder<sup>3</sup> har stigit med cirka 32,2 procent. Det sistnämnda signifierar en stigande kundlojalitet bland Bolagets kunder över tid. Slutligen har det genomsnittliga ordervärdet ökat från 772 SEK år 2018 till 852 SEK år 2020, innebärandes att Bolagets kunder i genomsnitt väljer att spendera mer per varje lagd order på Bubbleroom.

### Egna varumärken med hög bruttomarginal och designsamarbeten bidrar till ökad lönsamhet

En majoritet av Bubblerooms nettoomsättning, motsvarande 55 procent under 2020, utgörs av egna varumärken. Försäljningen sker via Bolagets hemsida och bruttomarginalen för egna varumärken uppgick under 2020 till 62 procent, att jämföra med 47 procent för externa varumärken motsvarande period. Sedan juli 2021 bedriver Bubbleroom även försäljning av egna varumärken via Zalando.

Bolaget har historiskt sålt mode under ett flertal varumärken, nämnvärt Chiara Forthi, Happy Holly, BUBBLEROOM, 77th FLEA, Make Way och Moments New York, men har sedan 2021 valt att fortsättningsvis samla samtliga kollektioner under ett varumärke, BUBBLEROOM. Bolaget har även valt att utveckla den del av Bolagets verksamhet som har återförsäljare som slutkund ("B2B-segmentet") till förmån för online-marknadsplatser, vilka dels bedöms öka varumärkeskänndomen om Bolagets egna varumärken, dels kanalisera nya kunder till Bolagets hemsida. Bubbleroom har ingått ett samarbete med Zalando om att sälja Bolagets egna varumärken genom Zalando-plattformen men Bolagets framtagna tekniska lösning för online-marknadsplatser tillåter även en snabb och enkel integrering på andra marknadsplatser. Bolaget har initialt valt en affärsmodell kring marknadsplatser där man själv ansvarar för lagerföring och logistik, vilket Bolaget anser vara fördelaktigt under en tillväxtfas då skalbarhet och kontroll bibehålls.

Bolagets produktion sker genom externa bolag i Asien och Europa, vilket gör att Bolaget inte binder kapital i produktionsanläggningar. Produktion av egna varumärken sker under säsong i syfte att snabbare fylla på lagret och anpassa produktionen i säsong. Detta minskar därtill risken för att behöva realisera ut stora delar av varulagret. Bolagets rörelsekapital är lågt i förhållande till nettoomsättningen, trots historiskt stark nettoomsättningstillväxt, och har minskat från 4,1

<sup>3</sup> Med aktiva kunder avses kunder som gjort minst ett köp de senaste 12 månaderna, samt ett köp under de senaste 13-24 månaderna.

procent av nettoomsättningen under 2018 till 0,2 procent av nettoomsättningen under 2020. Den låga kapitalbindningen i kombination med ett lågt investeringsbehov i materiella tillgångar utgör goda förutsättningar för att generera avkastning på eget kapital.

#### Erfaren ledning och styrelse

Bubblerooms ledningsgrupp består av välmeriterade personer med erfarenhet inom mode, e-handel, traditionell detaljhandel, marknadsföring och finans. Ledningsgruppen, som sedan 2015 leds av VD Ville Kangasmuukko Nordström, har utvecklat Bolaget med en nettoomsättningstillväxt om cirka 29 procent under 2016-2020 och med förbättrad lönsamhet. Detta inkluderar även de kraftigt negativa inverknings som följde av den snabba, globala spridningen av covid-19 under 2020. Bolaget anser att ledningens samlade branschkunskaper och ledarkompetens möjliggör för Bolaget att följa sin framgångsrika tillväxtstrategi.

Bubblerooms styrelse består av välmeriterade personer med erfarenhet inom mode, e-handel, traditionell detaljhandel, försäljning och marknadsföring, artificiell intelligens, hållbarhet samt finans. Bolagets styrelse har bedrivit ett aktivt arbete för att effektivisera Bolagets verksamhet i syfte att nå ökad omsättning och lönsamhet.

#### **Översikt**

Bubblerooms strategi är att bli ett utpräglad direkt-till-konsument varumärke där majoriteten av försäljningen utgörs av Bolagets egen design. Mot bakgrund av detta valde Bolaget under inledningen av 2021 att utveckla den tidigare B2B försäljningskanalen, i vilken försäljning av Bolagets egna varumärken skedde i fysiska butiker via återförsäljare. Bubble-room avser framöver saluföra Bolagets varumärken genom två försäljningskanaler, Online B2C-segmentet och starka online-marknadsplatser, mellan vilka produkt erbjudandet skiljer sig åt. Inom Online B2C säljs Bolagets samtliga kollektioner och det kompletta produktsortimentet tillgängliggörs, medan försäljning genom online-marknadsplatser endast avser specifika kollektioner och klädesplagg. Erbjudandet inom båda segmenten är ett brett urval av modeprodukter inom festmode med ett konkurrenskraftigt erbjudande i form av egendesignade varumärken. Nedan följer en beskrivning av respektive segment.

#### Online B2C-segmentet

Segmentet erbjuder konsumenter Bolagets egna varumärken samt ett stort urval av externa varumärken. Försäljningen sker via Bolagets fyra hemsidor som riktar sig mot olika geografiska segment: [www.bubbleroom.se](http://www.bubbleroom.se) för svenska konsumenter, [www.bubbleroom.fi](http://www.bubbleroom.fi) för finska konsumenter, [www.bubbleroom.no](http://www.bubbleroom.no) för norska konsumenter samt [www.bubbleroom.dk](http://www.bubbleroom.dk) för danska konsumenter. Bolaget har för avsikt att öppna för direktförsäljning på fler geografiska marknader framöver. Bubble-room bedömer att nya geografiska lanseringar via Zalando kommer ge nödvändig data för att framgångsrikt kunna välja nya marknader att lansera direktförsäljning av Bubble-rooms varumärken på.

Inom Online B2C-segmentet erbjuds kunder över 4 000 produkter fördelat på över mer än 130 varumärken. Försäljningen av Bolagets egna varumärken stod för 55 procent av Bolagets totala omsättning under 2020. För att skapa en bekväm shoppingupplevelse online erbjuds kostnadsfri kundtjänst, snabba leveranser, enkla returer samt fri frakt för orders över ett lägsta ordervärde. I Sverige är det lägsta ordervärdet för fri frakt 499 SEK och leveranstiden uppgår till 1-3 arbetsdagar, betydligt lägre än konsumenters förväntade leveranstid i Norden om 4-5 dagar.<sup>4</sup> Konsumenten erbjuds vidare ett antal olika leveransmöjligheter för att tillgodose olika preferenser och erbjuda hög bekvämlighet med följande kundnöjdhet.

Bubblerooms kunder kan använda Bolagets hemsidor via dator och mobiltelefon. En majoritet av Online B2C-segmentets totala intäkter under 2020 kom via mobilanvändare (71 procent). Under 2020 genererade Online B2C-segmentet ett genomsnittligt ordervärde om 852 SEK, totalt 752 000 orders samt en returgrad om 48 procent. Bolagets bedömning är att Bubble-room tilltalar kunder genom Bolagets egendesignade varumärken, bekvämlighet genom snabb leverans och service, samt att kunder ges enkel tillgång till ett stort urval av produkter var som helst och när som helst, oavsett vilken enhet som används.

Bubble-room är vidare en strategisk partner för varumärken som vill exponeras online på den nordiska modemarknaden. Med tillgång till över 435 000 kunder och 3,1 miljoner besök i månaden genom Bolagets webbplatser erbjuder Bubble-room en marknadskraftig kanal för varumärken att sälja sina produkter utöver traditionella fysiska butiker.

#### Online-marknadsplatser

Under inledningen av 2021 fattade Bolaget beslut att utveckla B2B-segmentet (vilken stod för cirka 16 MSEK av omsättningen 2020) i enlighet med Bubblerooms strategi att gå från att vara en flervarumärkes internetbutik till ett direkt-till-kunder varumärke med övervägande andel försäljning från egen kollektion. Ett led i att nå framgång med den nya strategin har varit att skapa nya förutsättningar för att sälja Bolagets varumärken via online-marknadsplattformar som kompletterar Bubblerooms Online B2C-segment genom att skapa ökad varumärkeskännedom och ökad inköpsvolym för Bolagets egna varumärken. Genom att Bubble-rooms varumärke exponeras mot miljontals nya kunder på väletablerade marknadsplatser bedöms därmed såväl ökad försäljning uppnås som kanalisering av nya kunder till Bolagets hemsida ske. Med ökad försäljning följer ökade inköpsvolym av klädesplagg och vissa av Bolagets producenter har krav på minimumkvantiteter om 300-500 enheter för beställningar. Större inköpsvolym blir därmed viktiga för att förhandla lägre priser och nå högre prioritet hos Bolagets producenter.

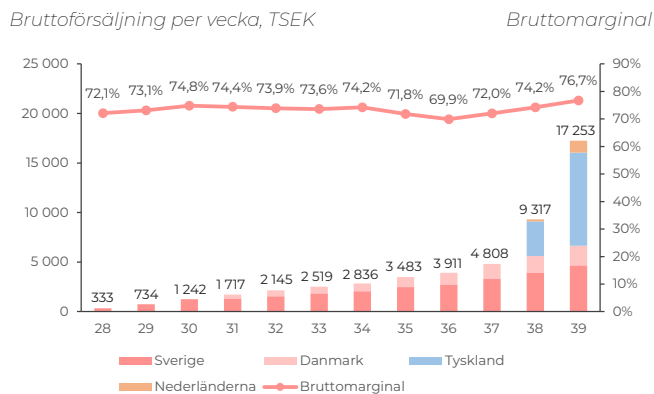
<sup>4</sup> Postnord, E-commerce in Europe 2020.

Lansering på Zalando

Försäljning av Bubblerooms kollektioner genom Zalando sker i dagsläget i Sverige, Danmark, Tyskland och Nederländerna. Produkterna plockas och packas i Bolagets egna lager, Bubbleroom bestämmer dock vilket sortiment samt vilket pris som slutkonsumenterna på Zalando erbjuds. Bolagets framtagna tekniska lösning för online-marknadsplatser tillåter snabb och enkel integrering på andra relevanta och etablerade marknadsplatser. Detta genom en teknisk tredjepartslösning som redan är integrerad med etablerade marknadsplatser, vilket skapar god och effektiv skalbarhet kring fortsatt expansion via marknadsplatser.

I juli 2021 integrerades Bubbleroom med Zalando för de svenska och danska marknaderna. Försäljningen på båda marknaderna har vuxit kontinuerligt sedan lanseringen.

I mitten av september 2021 började Bubbleroom även sälja genom Zalando på de tyska och nederländska marknaderna. Efterfrågan på Bubblerooms produkter på den tyska marknaden visade sig vara omfattande och efter endast en vecka motsvarade den dagliga bruttoförsäljningen på den tyska marknaden bruttoförsäljningen i Bubblerooms egen online-butik. I nedan graf illustreras bruttoförsäljning per vecka och marknad via Zalando.

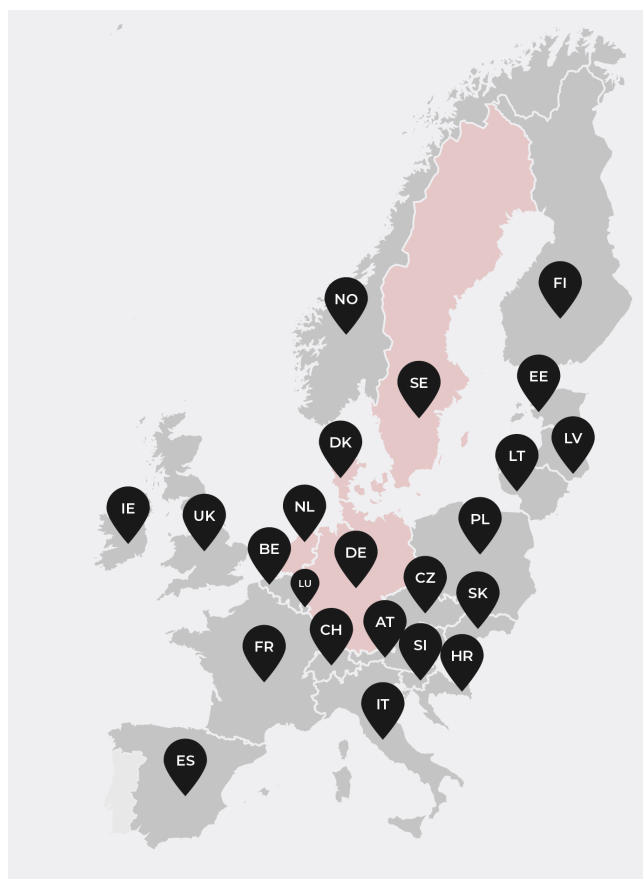


Bubbleroom bedömer att lanseringen på Zalando har varit framgångsrik. Försäljningen på marknadsplattformen har starkt överstigit Bolagets förväntningar och Bubbleroom kommer under 2021 inte ha möjlighet att möta den stora efterfrågan på den tyska marknaden till följd av Bolagets nuvarande lagernivå.

Mottagandet av Bubblerooms varumärken och kollektioner har därmed varit positiv på marknadsplatsen och Bolaget bedömer att försäljningen via Zalando har potential att bidra med en ökning av nettoförsäljningen under 2022 med uppskattningsvis 120 MSEK. Eftersom Bubbleroom endast säljer kollektioner av egna varumärken via Zalando bedöms detta bidra till måluppfyllelsen om 80-85 procent egna varumärken vilket kommer leda till högre bruttomarginal.

Stor potential i lanseringar på nya marknader

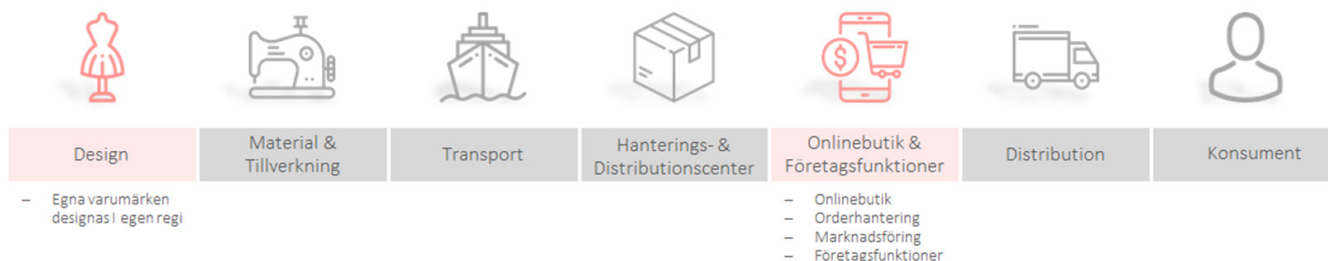
Bubbleroom har på kort tid lanserat sina produkter på 4 marknader via Zalando. Bolaget har för avsikt att framgent lansera sina produkter på fler geografiska marknader via Zalando. I nedan karta illustreras de marknader som Zalando har närvaro i. De marknader som ligger närmast till hands för Bubbleroom att lansera i är Finland, Norge, Frankrike och Belgien.



## AFFÄRSMODELL

### VÄRDEKEDJA

Bubbleroom



### Affärsmodell

Bubbleroom designar kollektionerna inom de egna varumärkena i egen regi, vilket utgör den första delen av Bolagets värdekedja. Efter design tillverkas klädesplaggen av producenter i flertalet länder i Europa och Asien. Transport från fabriken sköts sedan av externa parter. Centrallagret är beläget i Borås och hanteras sedan oktober 2018 av ett externt logistikföretag som hanterar mottagande av ankommande gods, inpackning, lagerhållning samt plock och pack av varor. Bubbleroom har vidare påbörjat byggnationen av ett automatiserat lagersystem, med planerad driftsättning under sommaren 2022, för ökad effektivisering och produktivitet. De uppskattade kostnadsbesparingarna relativt Bolagets befintliga lagerlösning uppgår till omkring 40 procent. Bubbleroom sköter plattformen på vilken Bolagets kunder gör beställningar. Bolaget sköter bland annat onlinebutik, orderhantering, marknadsföring och centrala företagsfunktioner. För att snabbt leverera beställningar till kunder använder Bolaget lokala distributionspartners. Bolagets värdekedja illustreras i figuren ovan, där Bubblerooms roll illustreras i rosa.

#### Designprocessen - Från idé till färdig produkt

Bolaget designar kollektionerna i egen regi, vilket är en central del i Bolagets affärsmodell. Designarbetet påbörjas inför varje säsong, där designteamet planerar och fattar beslut om vilken design som avses användas. Bolaget sammanfattar vilka trender, färger och mönster som ska ingå i Bubblerooms kommande sortiment. Inspiration kommer från många håll, genom analys av tidigare säsongers bästsäljare, trendrapporter samt sociala medier. När Bubblerooms kollektioner ritats läggs beställningar hos Bolagets producenter.

En förfrågan skickas därefter till Bubblerooms leverantörer för att möta inköparens krav på kvalitet och pris. Efter förhandling med leverantören om rätt kvalitet, pris, kvantitet och leveranstid skickas ett första prov från fabriken för att bekräfta att produkten blir

som förväntat. Sedan orderläggs produkten och resterande av sampling processen fortsätter för att optimera design och passform. För att säkerställa att produkten uppfyller Bubblerooms kvalitets- och kemikaliekraav testas produkten på ett oberoende testlaboratorium. När samtliga steg passerats och Bolaget mottagit ett skeppningsprov från produktionen fraktas varorna vanligtvis med båt från produktionslandet. Produkten finns normalt sett på Bubblerooms lager inom fem till sex veckor för att kort därefter göras tillgängligt för försäljning.

### Inköp, leverantörer och varulager

Bolagets huvudsakliga produktion är förlagd i Asien med kompletterande produktion i Europa. Per dagen för Prospektet produceras Bolagets varor i Kina, Turkiet, Indien, Pakistan och Bangladesh. Vidare har Bolaget ett begränsat beroende av enskilda leverantörer. Bolagets största leverantör utgjorde mindre än 14 procent av inköpen under 2020. Bubbleroom arbetar aktivt för att erbjuda sina kunder ett hållbart mode och ingår därtill i ett nätverk med andra inköpare som gemensamt kontrollerar underleverantörers hållbarhetsarbete och hur dessa respekterar mänskliga rättigheter. Nätverket är centralt för att kunna ta ansvar i samtliga led av produktionen.

Produktionen sker under säsong i syfte att fylla på lagret snabbare och anpassa produktionen i säsong. Bolaget avser att utöka produktionen i Europa för att snabbare kunna fylla varulagret med produkter som är populära och därigenom skapa starkare förutsättningar att nå ökad lageromsättningshastighet. I inledningen av 2021 fattade Bubbleroom beslut om att implementera ett automatiserat lagersystem, med Logent som tredjepartsleverantör, i syfte att dels effektivisera logistik, dels åstadkomma ekonomiska fördelar. Bolaget bedömer att implementeringen av Autostore bland annat kommer medföra kortare leveranstider, såväl i Norden som i Europa, samt effektivare lagerhantering.

### Hållbarhetsarbete

Bubbleroom värdesätter ett långsiktigt hållbart mode och arbetar systematiskt för att såväl följa upp som kontrollera produktionsledet, dels för att produktionskedjan ska fungera enligt Bolagets rutiner, dels för att säkerställa att Bubbleroom producerar produkter som lever upp till kundernas krav på en starkt konkurrerande marknad. Det är Bolagets uppfattning att konsumenten och samhället ställer allt högre krav, både på vad modeföretagen producerar och hur produktionen går till.

För att Bolagets leverantörer ska vara informerade om de krav och förväntningar Bubbleroom ställer på produktionen måste samtliga leverantörer godkänna Bolagets "Suppliers Guide" som bland annat innefattar uppförandekod, djurrättspolicy, kemikalie- och kvalitetskrav.

Bubbleroom är sedan 2018 medlem i Amfori BSCI, ett nätverk med andra företag där medlemmar delar kunskap och erfarenhet kring leverantörers produktion. Vidare behöver Bolagets leverantörer följa Amfori BSCI:s uppförandekod, som innehåller krav som rör mänskliga rättigheter, sociala aspekter och miljö. Uppförandekoden gäller för alla leverantörer som gör affärer med Bubbleroom, liksom deras underleverantörer.

Bubbleroom arbetar löpande för att säkerställa en god kvalitet på produkterna och har höga kvalitetskrav, som finns med i Suppliers Guide. Vidare är det viktigt med god kvalitet och en lång livslängd på Bolagets produkter. Bolagets egendesignade produkter som tillverkas för Bolaget kvalitetstestas på externa laboratorier. Genom att produkterna testas i början av produktionsprocessen möjliggör det för Bolaget att korrigera alternativt stoppa felaktiga produkter i ett tidigt stadium, vilket är positivt för Bolaget, dess leverantörer och miljön.

### Miljö

Bubbleroom strävar efter att minska miljöpåverkan i produktionsprocessen i alla led, från val av material till produktion och transport. Bubbleroom arbetar med att motverka förekomsten av farliga kemikalier i produkter samt att säkerställa att REACH, kemikalielagstiftningen inom EU, efterlevs. För att säkerställa att leverantörerna följer lagstiftningen och att produkterna inte innehåller kemikalier som är otillåtna görs stickprov på nya produkter varje säsong.

Bubblerooms målsättning är att minimera utsläppen av koldioxid och Bolagets primära val av transportsätt är båtfrakt alternativt bilfrakt från leverantörer i Europa. Vid begränsade tillfällen sker transport genom flyg men Bolagets ambition är att minimera antalet flygfrakter.

### Djurrätt

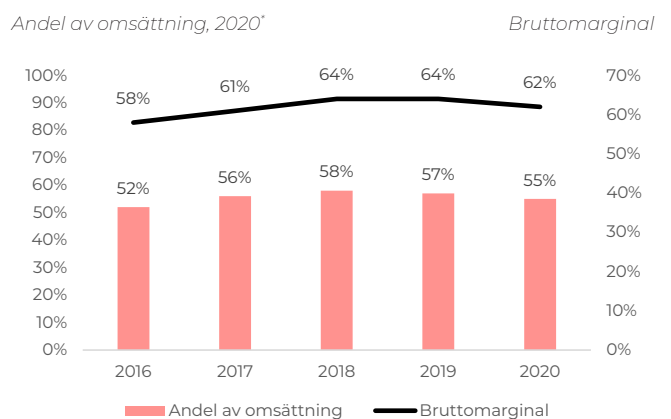
Bubbleroom värnar om djurens rättigheter och att djurens hälsa ska beaktas i alla delar av produktionsledet. Bolagets djurrättspolicy är en del av Supplier Guide och inkluderar dun, fjädrar, läder, päls, ull och angoraull. Dun och fjädrar som används för produkter som produceras för Bubblerooms produkter måste komma från fåglar som fötts upp för köttproduktion. Bolaget tillåter inte att fjädrar och dun plockas från levande fåglar. Även läder måste härröra från djur som har fötts upp för köttproduktion. Päls får inte användas i produkter som produceras för Bubbleroom och därför är Bolaget med på "Pälsfria listan". Bolaget accepterar inte metoder såsom mulesing och all ull som används i Bolagets produkter måste därför komma från gårdar som inte använder sig av mulesingsteknik.

### Varumärken

Bubbleroom erbjuder sina kunder ett brett utbud av varumärken, riktade mot kvinnor som söker ett lyxigt, glamoröst och feminint mode. Bolagets sortiment innehåller bland annat klänningar, tröjor, blusar, skjortor, kavajer, jeans, leggings, kjolar, träningskläder, badkläder, skor, accessoarer samt väskor. Bubbleroom delar upp sina varumärken i två kategorier: egna varumärken och externa varumärken. Egna varumärken utgör majoriteten av Bolagets försäljning och stod för 55 procent av Bolagets omsättning 2020. Bruttomarginalen för Bolagets egna varumärken uppgick till 62 procent att jämföra med 47 procent för externa varumärken under 2020.

### Egna varumärken

Bolagets försäljning av egna varumärken är central i Bolagets framgång och förmåga till unicitet. Med högre marginaler än externa varumärken skapar Bolagets egna varumärken goda förutsättningar för högre lönsamhet. Detta reflekteras i varumärkenas bidrag till Bolagets bruttomarginal, varvid egna varumärken stod för 55 procent av omsättningen men 62 procent av bruttomarginalen under 2020. Den minskade bruttomarginalen under 2020 bedöms vara tillfällig och bero på att Bubbleroom behövde balansera varulagret med anledning av covid-19.



\* Informationen är hämtad från Bolagets finansiella rapporter.

Bubbleroom har historiskt tillhandahållit ett flertal varumärken för att positionera sig mot olika kundkategorier inom den uttalade nischen. Varumärken under vilka Bolaget har bedrivit försäljning är Chiara Forthi, Happy Holly, BUBBLEROOM, 77th FLEA, Make Way samt Moments New York. I syfte att skapa ökad och tydligare marknadskännedom om Bolaget har Bubbleroom sedan inledningen av 2021 valt att fortsättningsvis saluföra majoriteten av sina produkter under enkom ett varumärke, Bubbleroom. Viss försäljningen kommer ske under varumärkena Happy Holly Chiara Forthi. Bolaget bedömer detta som fördelaktigt eftersom det bland annat innebär att marknadsföringen kan koncentreras till Bubbleroom och därigenom medföra kostnadseffektivitet.

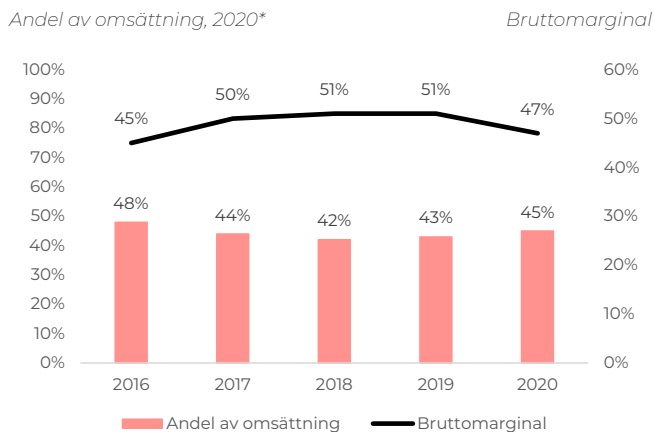
Bubbleroom-varumärket förmedlar en lyxig och glamorös känsla i vardagen. Sortimentet består av de flesta varugrupper, men med tyngdpunkt på klänningar, toppar och jumpsuits. Här återfinns miniklänningar med paljetter, höga klackar och glittriga örhängen. Varumärket har även klänningar för bal, bröllop och student.

Bubbleroom avser öka andelen försäljning av egen- designade varumärken i ett led att underbygga Bolagets långsiktiga konkurrenskraft och lönsamhetsutveckling.

#### Externa varumärken

Utöver Bolagets egna varumärken erbjuder Bubble-room kunder ett stort antal kända externa varumärken i Norden. Via Bolagets hemsida kan kunder handla över 150 olika externa varumärken, exempelvis Marc Jacobs, Ida Sjöstedt, Michael Kors och Goddiva.

Bolagets externa varumärken utgörs av sådana varumärken som vanligtvis inte erbjuds hos konkurrerande modesajter, nämligen Goddiva, John Zack och Guess. Externa varumärken utgjorde 45 procent av Bolagets omsättning under 2020 med en bruttomarginal uppgående till 47 procent. Den minskade bruttomarginalen under 2020 bedöms vara tillfällig och bero på att Bubbleroom behövde balansera varulagret med anledning av covid-19.



\* Informationen är hämtad från Bolagets finansiella rapporter.

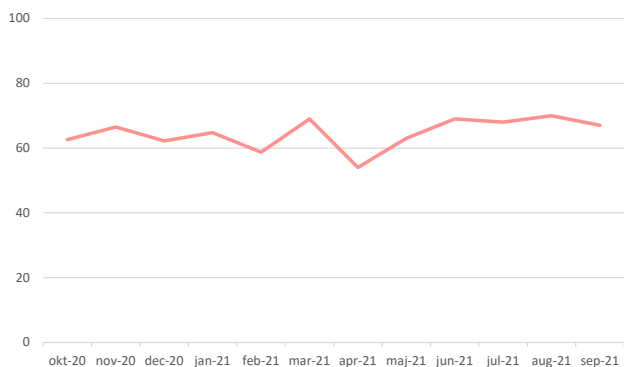
#### Marknadsföring

Bolagets marknadsföringsstrategi är i huvudsak digital och består av organisk trafik och betald trafik. Betald trafik drivs genom sökmotormarknadsföring (SEM), remarketing, affiliate-marknadsföring och betalda sociala kanaler. Under 2020 utgjorde köpt trafik strax över hälften av den totala trafiken fördelat på sökmotormarknadsföring (SEM), remarketing, affiliate-marknadsföring och betalade sociala kanaler. Organisk trafik utgjorde samma år strax under hälften och bestod av sökmotoroptimering (SEO), sökmotormarknadsföring för varumärket Bubbleroom, direktmarknadsföring, nyhetsbrev, övrigt samt fria sociala medier såsom Instagram, Facebook och Youtube. Bubbleroom bedömer att Bolaget utvecklat en viktig position inom digital marknadsföring, vilket grundar sig i Bolagets kompetens inom digitala kanaler, och att detta är gynnsamt för Bolagets fortsatta marknadsutveckling och expansion.

Som en del av Bubblerooms marknadsföringsstrategi arbetar Bolaget aktivt med att lyfta fram sina kunder i Bolagets digitala kanaler. Ett exempel är att Bolaget integrerat kundernas bilder i e-handelsflödet. Genom hashtaggen #BubbleroomStyle har kunder möjlighet att få sina bilder publicerade på Bolagets webbplats. Hashtaggen har, per dagen för Prospektet, använts i drygt 26 000 inlägg på Instagram. Sedan införandet av #BubbleroomStyle har antalet följare av Bolagets officiella konto på Instagram ökat från cirka 10 000 till cirka 340 000. Vidare har Bubblerooms samarbete med högprofilerade färgstarka kvinnor i Norden bidragit till ökad marknadsföring av Bolaget och dess varumärken, samt skapat goda möjligheter att utnyttja synligheten i deras betydande följarskaror.

Bubbleroom anser att den mest effektiva formen av marknadsföring är att förbättra kundupplevelsen, då nöjda kunder inte enbart fortsätter handla för egen del utan sannolikt även rekommenderar Bubbleroom till andra. Bolaget mäter därmed kundnöjdheten genom kontinuerlig uppföljning av NPS-talet.<sup>5</sup> Utvecklingen av Bubblerooms NPS-tal sedan oktober 2020 illustreras i bilden på följande sida. Bolagets genomsnittliga NPS-tal under hela mätperioden uppgår till 65.

<sup>5</sup> NPS (Net promoter score) är en indikator för kundnöjdhet, som bygger på frågan: "Hur sannolikt är det att du skulle rekommendera det här företaget?" Frågan besvaras på en skala mellan 0-10. De som ger betyget 0-6 betraktas som kritiker, de som anger betyget 7-8 betraktas som passiva och de som ger betyget 9 eller 10 är så kallade ambassadörer. Net promoter score kan anta ett värde mellan -100 och 100. Net Promotor Score beräknas som ambassadörer (%) minus kritiker (%).



Bolagets marknadsföring har till syfte att generera trafik till Bubblerooms webbplats på ett så kostnadseffektivt sätt som möjligt till högsta möjliga konverteringsgrad. För att mäta resultatet av Bolagets marknadsföring följer Bubbleroom kontinuerligt upp antalet besök på Bolagets hemsida, konverteringsgrad, trafikanskaffningskostnad och antalet beställningar, vilka samtliga bedöms vara viktiga indikatorer för hur framgångsrik Bolagets marknadsföring bedrivs och för att estimera kundengagemang.

Till följd av covid-19 och den negativa inverkan som följde därav på Bolagets nischsegment nödgades Bubbleroom kraftigt reducera den online marknadsföring som Bolaget historiskt hade bedrivit. Trots att investeringarna i online marknadsföring reducerades till omkring hälften av den historiska nivån sjönk totalt antal kunder endast med omkring 10 procent under 2020 jämfört med föregående år. Antal aktiva kunder<sup>6</sup> steg dock under motsvarande period med cirka 10 procent vilket påvisar en stark kundlojalitet bland Bolagets kunder. Med beaktande av covid-19 följer det naturligt att såväl konverteringsgrad som antal beställningar och antal besök på Bubblerooms hemsidor sjönk under 2020 mot föregående år. Antal besök sjönk från 41,0 miljoner under 2019 till 36,9 miljoner under 2020, för samma period sjönk antal beställningar från ca 873 000 till 752 000 och konverteringsgrad från 2,1 procent till 1,9 procent. Beträktat utifrån ett längre perspektiv har antal besök på Bolagets hemsidor och antal beställningar stigit med en årlig tillväxt (CAGR) om 26 respektive 25 procent sedan 2016, vilket reflekterar Bolagets långsiktigt positiva tillväxt och marknadsföringsförmåga. Återöppnandet av samhället under inledningen av 2021 har dock haft en påtagligt positiv effekt på Bolagets verksamhet, med märkbara effekter över samtliga ovannämnda nyckeltal, vilket talar för en snabbt tilltagande kundaktivitet och stark återhämtning i Bolagets verksamhet.

#### Kundsegmentering

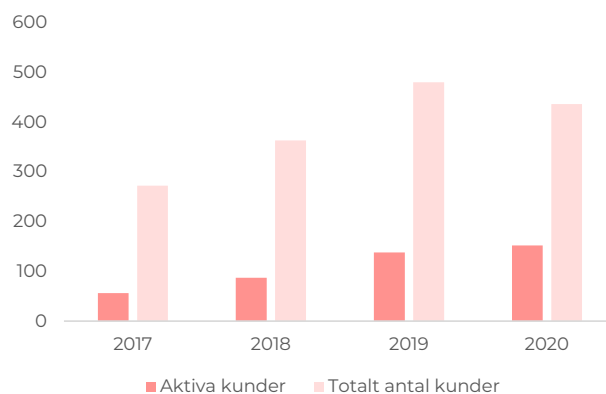
Bolaget tillämpar kundsegmentering för marknadsföringsstrategin och delar in Bolagets kunder i de tre kundkategorierna nya kunder, aktiva kunder och återvunna kunder. Nya kunder är definierade som identifierade personer som gjort minst ett köp de senaste 12 månaderna, men ej något köp de föregående 24

<sup>6</sup> Med aktiva kunder avses kunder som gjort minst ett köp de senaste 12 månaderna, samt ett köp under de senaste 13-24 månaderna.

månaderna. Aktiva kunder är kunder som gjort minst ett köp de senaste 12 månaderna, samt ett köp under de senaste 13-24 månaderna. Återvunna kunder är kunder som gjort minst ett köp de senaste 12 månaderna samt minst ett köp för 25–36 månader sedan, men ej något köp perioden emellan (13–24 månader sedan). De är således tidigare kunder som "återvunnits".

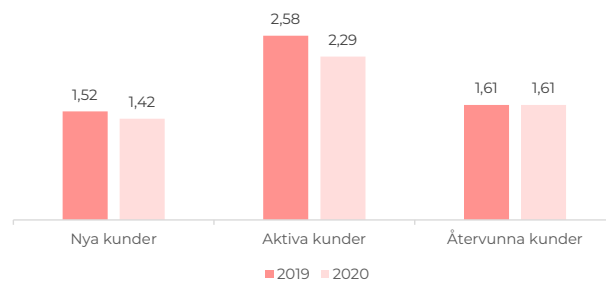
Mellan 2017 och 2019 ökade antal kunder inom samtliga kundsegment, utbredningen av covid-19 i inledningen av 2020 med påföljande nedstängningar av samhällen medförde dock att efterfrågan av festmode avtog. I anledning därav reducerade Bubbleroom investeringarna i marknadsföring väsentligt, varför antal nya kunder utvecklades negativt. Däremot steg antal aktiva kunder med cirka 10 procent mellan 2019 och 2020, vilket påvisar en kundlojalitet bland Bolagets kunder och en stark konkurrenskraftighet hos Bubbleroom. Återaktiverade kunder ökade också med cirka 3 procent.

Antal kunder, 2017-2020\*



Bolaget följer kontinuerligt utveckling av antalet orders per kund eftersom det är en viktig indikator för kundernas aktivitet och centralt för att öka Bolagets nettoomsättning. Mellan 2019–2020 minskade orders per kund för samtliga kundsegment: -6 procent för nya kunder, -12 procent för aktiva kunder och -9 procent för återvunna kunder. Under 2020 uppgick antalet produkter per order i genomsnitt till 1,4 för nya kunder, 2,3 för aktiva kunder samt 2,3 för återvunna kunder.

Order per kund, 2019-2020\*

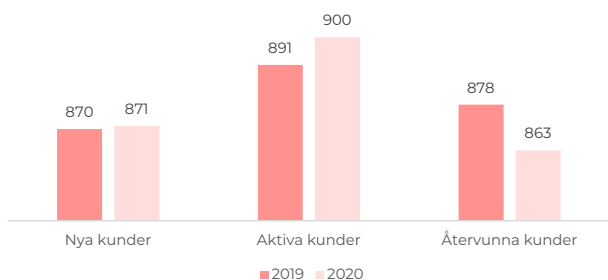


\* Informationen är hämtad från Bolagets interna rapporteringssystem.

### Genomsnittligt ordervärde

Genomsnittligt ordervärde är en viktig indikator för intäktsgenerering och är högst hos Bolagets aktiva kunder. Under 2020 ökade genomsnittligt ordervärde jämfört med 2019 med 0,5 procent, vilket ytterst drevs av en tillväxt i snittordervärde hos Bubblerooms aktiva kunder med 1 procent. Snittordervärdet hos Bolagets nya kunder bibehöll samma nivå som 2019 medan snittordervärdet för återvunna kunder minskade med 2 procent.

Genomsnittligt ordervärde (SEK), 2019-2020\*



\* Informationen är hämtad från Bolagets interna rapporteringssystem.

### Logistik och leveranser

Bubblerooms logistik- och leveransprocesser omfattar hantering, (inkommande gods, lagring, utgående gods och returhantering) samt distribution (transporter och frakt).

### Hantering

Bubblerooms centrallager är beläget i Borås och hanteras sedan oktober 2018 av ett externt logistikföretag, Logent, vilket möjliggör förbättrad lagerlogistik och effektivare hantering av varor. Logistikföretaget hanterar mottagande av ankommande gods, inpackning, lagerhållning samt plock och pack av varor. Byggnationen av Bubblerooms nya och automatiserat lagersystem, med Logent som tredjepartsleverantör, är igång och beräknas driftsättas sommaren 2022. Den nya lagerlösningen bedöms leda till kostnadsbesparingar om cirka 40 procent årligen mot nuvarande lagerlösning. Bolaget ser stora fördelar med det nya lagersystemet, däribland väsentliga kostnadsbesparingar, ökad kapacitet samt kortare leveranstider.

### Distribution

Bekväma och snabba leveranser är en viktig del av Bolagets affärsmodell och genom Bubblerooms befintliga logistiksamarbete kan Bolaget erbjuda en effektiv distribution. Leveranstider är en viktig konkurrensfaktor inom e-handel och Bubblerooms leveranstider uppgår i normalfallet till 2-5 dagar i Norden. Bedömningen är att leveranstiderna kraftigt kommer att förbättras i samband med att det nya och automatiserade lagersystemet driftsätts, primärt i leveranser utanför Norden. För att snabbt leverera beställningarna till kund använder Bolaget lokala distributionspartners och beställningar avhämtas dagligen flera gånger vid hanteringscentret i Borås.

### Returer

Returer är en utmaning för hela branschen och Bubbleroom arbetar kontinuerligt för att minska returnivåer genom att göra kundupplevelsen både relevant och personlig, vilket sker genom att med hjälp av data ge kunden relevanta produktrekommendationer. Bolaget fokuserar även på att hjälpa kunden att välja rätt storlek genom tydlig produktbeskrivning, med hjälp av bilder och videor, och detaljerad storleksguide och på så sätt minska returnivåer. Kunder betalar för frakt och retur men erbjuds fri frakt för beställningar begränsat för ett lägsta ordervärde. Returerna hanteras i hanteringscenter i Estland, Norge och Sverige. Returgraden 2020 uppgick till 48 procent.

Plaggen som går för retur granskas noggrant och fräschas upp genom en mängd olika insatser, allt för att de ska vara försäljningsbara igen. Plagg som returneras i ett skick som gör att de inte går att sälja till fullpris igen skickas till Bolagets outlet i Borås eller till prisreduktion via Bolagets primära försäljningskanal. Plagg som inte alls är säljbara skänker Bubbleroom i regel till välgörenhet.

Bubbleroom bedriver ett aktivt arbete med att tillämpa digitala verktyg, Big data och AI för att skapa ett bättre personligt erbjudande. Bolaget har även implementerat system för att blockera kunder med abnormalt höga returgrader som missbrukar Bolagets returpolicy. Detta tar sikte på att göra Bubblerooms kunder mindre benägna att avsiktligt lägga beställningar på stora volymer klädesplagg som därefter avses återlämnas, med verkan att Bolagets lönsamhet stärks och miljöavtryck reduceras.

### Betalningar

Bolagets kunder inom B2C Online kan välja att betala med betalkort, Swish, PayPal, faktura eller konto (delbetalning). Faktura och konto (delbetalning) erbjuds till kunder i Sverige, Norge och Finland. Delbetalningar hanteras av det svenska betalbolaget TF Bank/Avarda. Det breda utbudet av betalningsalternativ gör det möjligt för Bubbleroom att öka kundnöjdheten och konverteringsgraden vid utcheckning.

### Vision

Bolagets vision är att bli nummer 1 som livsstilsdestination i Norden för lyxigt, glammigt och feminint mode.

### Affärsidé

Bubblerooms affärsidé är att vara ledande e-handlare inom mode, med en tydlig ambition om att bli Nummer 1 inom livsstilsdestination i Norden på lyxigt, glammigt och feminint mode. Bubblerooms sortiment utgörs av en konkurrenskraftig produktmix, bestående av Bolagets egendesignade varumärken och starka externa varumärken, som Bubbleroom säljer genom Bolagets egen Online-kanal och genom online-marknadsplatser.



**Operationella och finansiella mål**

Bubbleroom har fastställt ett antal mål på medellång sikt av såväl operationell som finansiell karaktär.

Operationella mål

Bubbleroom har som målsättning att omkring 80-85 procent av Bolagets omsättning ska utgöras av Bolagets egna varumärken.

Finansiella mål

Bolagets målsättning är att i genomsnitt över tid ha en årlig omsättningstillväxt om 35-40 procent. Vidare ska Bubbleroom över tid nå en bruttomarginal om 64 procent samt en EBITDA-marginal om 8-10 procent.

**Strategi**

Bubbleroom har fastställt en tydlig strategi för att säkra en fortsatt hållbar och kapitaleffektiv tillväxt för Bolaget. Bolagets strategiska plan är centrerad kring nedanstående fyra teman.

Transformation från marknadsplats till direkt-till-kunder varumärke

Bubbleroom avser öka andelen försäljning av egen-designade varumärken i ett led att underbygga Bolagets långsiktiga konkurrenskraft och lönsamhetsutveckling. Genom att frånga externa modevarumärken och istället fokusera marknadssatsningarna på Bolagets eget varumärke kan Bubbleroom åstadkomma en unicitet, undgå pristransparens samt konkurrens avseende sökmotoroptimering, vilket sammantaget bedöms leda till ökad lönsamhet och bättre kontroll över Bolagets försörjningskedja. För att nå framgång med strategin avser Bolaget samla samtliga egna varumärken under Bubbleroom-varumärket och därtill öka marknadsföring samt kundkommunikation för att öka marknadskännedomen kring Bolaget. Det bedöms därutöver vara mer kostnadseffektivt att endast investera i ett varumärke och Bubbleroom ser därigenom potential till lönsamhetsförbättringar.

Ökat fokus på data och automation

Bubbleroom ser ett stort värde i att fortsatt arbeta datadrivet och investera i teknikutveckling för att möta kundens allt högre förväntningar om en enkel, snabb, personlig och sömlös kundupplevelse genom hela köpprocessen. Detta ställer höga krav på Bolagets hantering av data och automatiseringen av data i affärssystemet och webbplattformen samt gränssnitten mellan dessa och andra backofficesystem.

En bra kundupplevelse är essentiell för att på sikt nå hög kundlojalitet bland Bolagets kunder, där Bubbleroom ser att kunder ska uppleva en inspirerande, kundanpassad, datadriven och konverterande upplevelse på Bolagets hemsida. Genom att tillhandahålla en lokal hemsida för respektive marknad, med lokala och relevanta kunderbudanden samt i det lokala språket och valutan bedömer Bolaget att en god kundnöjdhet kan uppnås. Tillämpningen av automatiserade och AI-drivna system blir betydelsefull men även snabba leveranser och en kontrollerad nivå på returerna är en central del av kunderbudandet. Som en

del av strategin har Bolaget därmed valt att implementera ett nytt och automatiserat lager, med planerad driftsättning sommaren 2022. Auto-store lösningen med Logent som tredjepartsleverantör bedöms resultera i betydande kostnadsbesparingar relativt Bolagets befintliga lagerlösning. Vidare bedöms det nya lagersystemet öka produktiviteten och effektiviteten i Bubblerooms lagerhantering, vilket medför förbättrade leveranstider. Den stärkta leveranskapaciteten bedöms därmed föranleda ökad kundnöjdhet och är en viktig faktor för Bolagets långsiktiga konkurrenskraft.

Hållbart mode

Bubbleroom strävar efter att tillhandahålla ett högkvalitativt och hållbart mode. Bolaget vill korta ledtiden för produktionen genom att öka andelen produktion i Europa framför produktion i Asien. Detta kommer minska graden av osäkerhet i inköpen eftersom inköpen kan ske närmare säsong och delvis i säsong vilket därmed kommer leda till mindre överproduktion och överlager. För att ytterligare reducera Bolagets miljöavtryck bearbetar och analyserar Bubbleroom kontinuerligt data för att motverka förekomsten av överskottslager samt minska på antalet returerna.

Ett exempel på nuvarande hållbarhetsarbete är utförandet av stickprov hos leverantörer på nya produkter varje säsong. Detta görs för att säkerställa att leverantörerna följer lagstiftningen och att produkterna inte innehåller kemikalier som är otillåtna. Vidare ska Bolaget arbeta ännu mer med att utbilda leverantörerna kring kemikalier. Bolaget kräver att leverantörer läser igenom, godkänner och signerar Bolagets leverantörsguide, för att de ska vara informerade om vad Bolaget har för krav och förväntningar på produktionen. I leverantörsguiden återfinns bland annat Bolagets uppförandekod, djurrättspolicy samt kemikalie- och kvalitetskrav.

Expansion i Norden och Europa

Bubbleroom ämnar stärka sin marknadsposition i Norden och fortsätta marknadsexpansion i Europa. Bolaget har identifierat länder såsom Belgien, Nederländerna, Tyskland och Österrike som potentiella marknader. Förstudier har genomförts för lansering i Nederländerna och Tyskland, med goda resultat, och ambitionen framöver är att utveckla projektplan och kunderbudande. Nederländerna, Tyskland och Österrike är, likt Norden, utvecklade e-handelsmarknader och växer i huvudsak genom ökad köpfrekvens och ökat konsumtionsvärde från befintliga e-handelskonsumenter.

Expansionsstrategin tar avstamp i Bolagets uppfattning om marknadens trender: konsumenter rör sig från fysiska butiker till online. Sådan geografisk expansion kan ske via såväl expansion av Online B2C som via online-marknadsplatser. Bubbleroom bedömer att online-marknadsplatser såsom Zalando kan kanalisera fler kunder till Bolagets hemsida och därigenom medföra ökad försäljning. Bubbleroom avser använda sig av samma varumärkesstrategi och

fokus på egna varumärken på de nya marknaderna. Till detta kommer kundkommunikation och kunderbjudande att anpassas till respektive marknad utifrån marknadernas egenskaper och karaktär. All kommunikation, såsom hemsida, sociala medier och retursedlar, anpassas vidare till de lokala språken för att stärka kunderbjudandet och kundtjänst hanteras av externa lokala aktörer som utbildas i produktkännedom av Bolaget.

Med utgångspunkt i Bolagets lager i Borås och i samarbete med lokala distributörer bedöms kundleveranser inom Norden kunna ske inom 1-3 arbetsdagar och inom 2-5 arbetsdagar utanför Norden. Det planerade automatiserade lagersystemet kommer att vara essentiellt för att stödja Bolagets expansion och bedöms bli en rendera i snabbare leveranstider.

### **Bolaget**

Bolagets företagsnamn (och tillika kommersiella beteckning) är New Bubbleroom Sweden AB. Bolagets organisationsnummer är 556699-9214. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag som bildades den 13 februari 2006 och registrerades vid Bolagsverket den 18 mars 2006. Bolaget regleras av, och verksamheten bedrivs i enlighet med, aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets identifieringskod för juridiska personer (LEI) är 549300XEETBB8JFUOM51. Bolaget har sitt säte i Borås med adress Risängsgatan 4, 504 68 Borås. Bolaget nås på <http://ir.bubbleroom.com> samt +46 (0)10 33 120 00. Notera att informationen på webbplatsen inte ingår i Prospektet såvida inte denna information införlivas i Prospektet genom hänvisning. Se avsnittet "Handlingar införlivade genom hänvisning".

### **Organisationsstruktur**

Per dagen för Prospektets offentliggörande består Bubblerooms organisationsstruktur av två bolag, New Bubbleroom Sweden AB med organisationsnummer 556699-9214 samt det norska dotterbolaget Bubbleroom AS med organisationsnummer 921326556.

Dotterbolaget Bubbleroom AS köper varor från New Bubbleroom Sweden AB och säljer till konsumenter i Norge. Bubbleroom AS betalar marknadspris på de tjänster som Bubbleroom AS köper från New Bubbleroom Sweden AB för att kunna sälja i Norge. Bubbleroom AS har inga anställda.

### **Trender**

Sedan utgången av det senaste räkenskapsåret fram till Prospektets offentliggörande har Bubbleroom noterat en trend avseende Bolagets försäljning relaterad till covid-19. De rekommendationer och restriktioner som presenterades i inledningen av den globala pandemin tog särskilt sikte på att reducera antalet sociala evenemang och aktiviteter. Därmed sjönk marknadsefterfrågan på festmode kraftigt, varvid Bolaget upplevde en avvikande försäljning. Under 2021 har Bubbleroom, i takt med att samhällen återöppnats och allt fler människor vaccinerats, sett en god återgång i försäljningen av Bolagets produkter inom festmode. Bubblerooms bedömning är att den tillfälligt reducerade efterfrågan av Bolagets produkter inte baserades på en förändring i kundernas underliggande behov eller efterfrågan. Vidare ser Bolaget att covid-19 bidragit till ökade fraktkostnader. Bubbleroom har vidtagit åtgärder för att kompensera för de ökade fraktkostnaderna, däribland genom att genomföra prishöjningar särskilt på egna varumärken.

### **Investeringar**

Bolaget har inte genomfört några väsentliga investeringar sedan utgången av den senaste räkenskapsperioden, 30 september 2021.

### **Pågående investeringar och åtaganden om framtida investeringar**

I inledningen av 2021 fattade Bubbleroom beslut om att implementera ett automatiserat lagersystem, med Logent som tredjepartsleverantör. Per dagen för Prospektets offentliggörande har Bubbleroom investerat cirka 4 MSEK för detta vidkommande och kvarvarande investeringsbelopp bedöms uppgå till cirka 46 MSEK. Den nämnda investeringen har finansierats med Bolagets befintliga kassa.

### **Finansiering av Bolagets verksamhet**

Bubbleroom avser att fortsatt finansiera Bolagets verksamhet, investerings- och rörelsekapitalbehov genom nettolikvid från Erbjudandet samt löpande kassaflöden från verksamheten.

### **Väsentliga förändringar av Bolagets låne- och finansieringsstruktur sedan Bolagets senaste finansiella rapport**

Bubbleroom har omförhandlat det Facilitetsavtal med Sparbanken Sjuhärad AB (publ) som avser Bolagets lån och checkräkningskredit. För mer information, se avsnitt "Legala frågor och ägarförhållanden - "Väsentliga avtal" - "Facilitetsavtal med Sparbanken Sjuhärad AB (publ)".

Utöver vad som anges ovan har det inte skett några väsentliga förändringar av Bolagets låne- och finansieringsstruktur sedan utgången av den senaste räkenskapsperioden, 30 september 2021.

# REDOGÖRELSE FÖR RÖRELSEKAPITAL

Det är Bolagets bedömning att det befintliga rörelsekapitalet inte är tillräckligt för de aktuella behoven och genomförande av den strategiska planen under den kommande tolv månadersperioden. Med rörelsekapital avses i Prospektet Bubblerooms möjligheter att få tillgång till likvida medel för att fullgöra Bolagets betalningsförpliktelser varefter de förfaller till betalning. Per den 30 september 2021 uppgick Bolagets likvida medel till cirka 23,5 MSEK. Bolaget bedömer att rörelsekapitalunderskott kommer att uppstå i slutet av juli 2022. Med beaktande av bedömda framtida kassaflöden har Bolaget ett rörelsekapitalunderskott om sammanlagt cirka 15 MSEK för den kommande tolv månadersperioden.

Vid full teckning i Erbjudandet tillförs Bolaget cirka 151 MSEK före emissionskostnader som bedöms uppgå till cirka 10 MSEK. I samband med Erbjudandet har Bolaget ingått teckningsåtaganden om cirka 97 MSEK, motsvarande 64,0 procent av Erbjudandet. För det fall Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet tillförs Bolaget ytterligare cirka 23 MSEK före emissionskostnader om cirka 1 MSEK. Det ytterligare kapitaltillskottet avses användas för förstärkning av Bolagets rörelsekapital.

Om Erbjudandet inte tecknas i tillräcklig utsträckning kan Bubbleroom nödgas söka alternativa finansieringsmöjligheter såsom ytterligare kapitalanskaffning eller kortfristiga lån. För det fall Bolaget inte lyckas anskaffa finansiering på annat håll i tid eller på fördelaktiga villkor kan det leda till att Bolaget tvingas revidera aktuella utvecklingsplaner i väsentlig grad, däribland tvingas avbryta eller skjuta upp tillväxtsatsningar och investeringar samt tvingas genomföra kostnadsnedskärningar eller driva verksamheten i mer återhållsam takt än planerat till dess att ytterligare kapital kan anskaffas.

## RISKFaktorER

En investering i aktier i Bubbleroom är förknippad med olika risker. Det finns en rad faktorer som påverkar, eller skulle kunna påverka, Bubblerooms verksamhet, både direkt och indirekt. Nedan beskrivs, utan anspråk på att vara uttömmande, de riskfaktorer och betydande omständigheter som anses vara väsentliga för Bubblerooms verksamhet och framtida utveckling. De risker som beskrivs nedan är inte de enda riskerna som Bubbleroom och dess aktieägare kan exponeras för.

Nedan angivna riskfaktorer är specifika dels för Bolaget, dels för Bolagets aktier och Erbjudandet. Sannolikheten för att risken inträffar och dess negativa effekt om risken inträffar bedöms med skalan låg, medelhög och hög. De riskfaktorer som för närvarande bedöms som mest väsentliga presenteras först i varje kategori, medan riskfaktorerna därefter följer utan särskild rangordning. Riskfaktorer är till för att investeraren ska kunna fatta ett välgrundat investeringsbeslut, baserat på sannolikheten av riskfaktorernas förekomst och den förväntade omfattningen av den negativa effekten.

### RISKER RELATERADE TILL BUBBLEROOM

#### **Ökade kundreturer kan påverka Bubblerooms kostnader**

Onlineförsäljning genererar vanligtvis en relativt hög returgrad, men returgraderna varierar från land till land beroende på konsumentbeteende inom onlinehandel, och mognare kunder påvisar typiskt sett högre returgrader. Delvis gäller detta även dyrare varor. För det fall Bubbleroom misslyckas med att hantera och möta kunders förväntningar på köpta produkter, eller om returgraden ökar av andra anledningar, såsom förändringar i kundbeteenden eller missbruk av Bubblerooms returpolicy, kan det öka Bolagets kostnader och resultera i förlust av befintliga eller potentiella kunder. Vidare kan Bubblerooms returpolicy missbrukas av kunder som returnerar förfalskade produkter. Om någon av dessa risker skulle materialiseras, skulle det kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

#### **Den globala ekonomins utveckling och inverkan av COVID-19**

Bubbleroom bedriver verksamhet gentemot länderna i Norden. Ekonomins utveckling, så som händelser avseende det generella företagsklimatet, ränteförändringar, valutaförändringar, inflations- och deflations nivåer, skatter och liknande kostnader, tillgången av kundkrediter, utveckling på börserna, nivån på arbetslöshet, andra lokala och globala ekonomiska faktorer och osäkerhet avseende ekonomiska utsikter, påverkar kunders köpbeteende och köpkraft på samtliga av Bubblerooms marknader. Risknivån avseende företagsklimatet varierar på Bubblerooms olika geografiska marknader. Under första kvartalet av 2020 bröt covid-19 ut globalt. Bolaget bevakar utvecklingen och utvärderar i vilken utsträckning pandemin påverkar Bolagets verksamhet både på kort och lång sikt. Bolaget har på ett proaktivt sätt vidtagit ett antal förebyggande åtgärder för att försäkra sig om att Bolagets verksamhet kan fortsätta samt för att bromsa smittspridningen av viruset bland anställda. Det finns dock ingen försäkran om att de förebyggande

åtgärderna kommer att vara effektiva eller tillräckliga, utfallet skulle kunna komma att ha en negativ inverkan på Bubbleroom och framtida intäkter. Även om Bolaget är fokuserat på onlinehandel och har digitala processer på plats för att tillförsäkra att Bolaget fungerar mer eller mindre som vanligt, är Bubblerooms intäkter beroende av kundernas disponibla inkomster. Covid-19 förutses ha en negativ inverkan på den globala ekonomin och har påverkat Bubbleroom negativt. En negativ utveckling av den globala ekonomin, makroekonomiska faktorer, konsumenttrender och effekterna av sådana trender inverkan på kundernas disponibla inkomster skulle kunna minska möjligheten och viljan att spendera pengar på Bolagets produkter, vilket skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt, finansiella ställning och resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

#### **Prisuppgångar på råvaror såsom energi, bomull och bränsle kan påverka Bubbleroom negativt**

Bolaget är exponerat mot variationer i marknadspriiset på vissa råvaror såsom energi, bomull och bränsle, vilka används i tillverkningen och transporten av produkter som Bubbleroom köper in. Eventuella prisökningar kan påverka det pris som Bubbleroom betalar för produkter och därmed Bolagets kostnad för sålda varor. Energipriserna påverkar tillverknings- och fraktkostnaderna, vilka har en väsentlig inverkan på kostnaden för sålda varor. Prisuppgångar på råolja leder ofta till högre energi- och fraktkostnader. Utöver det kan även arbetskraftsbrist och lönekostnader i de länder som Bubbleroom köper sina produkter från öka Bolagets kostnad för sålda varor. Det finns en risk att Bolaget inte kan föra över dessa kostnader på sina kunder genom att höja priserna eller att Bubbleroom drabbas av förseningar eller restriktioner vad gäller sådana åtgärder. Om någon av dessa risker skulle realiseras skulle det kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

### **Bubbleroom är föremål för risker relaterade till restriktioner avseende inköp och tillverkning av produkter**

Bolagets huvudsakliga produktion är förlagd i Asien med kompletterande produktion i Europa. Per dagen för Prospektet produceras Bolagets varor i Kina, Turkiet, Indien, Pakistan och Bangladesh. Bubbleroom kan inte förutse om dessa länder kommer att utsättas för nya eller ytterligare handelsrestriktioner införda av myndigheter eller utländska regeringar, inklusive sannolikheten för, typen eller effekten av sådana restriktioner. Handelsrestriktioner, inklusive nya eller ökade tullar eller avgifter, embargon, sanktioner, säkerhetsåtgärder och tullrestriktioner avseende de produkter som Bubbleroom säljer, samt utländska strejker och arbetsnedläggelse eller bojkotter, kan öka kostnaden eller reducera utbudet av tillgängliga produkter och skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblersrooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

### **Bubblersrooms verksamhet är beroende av fortsatt utveckling, underhåll och drift av Bolagets IT-system**

Bubblersrooms framgång är beroende av tillförlitligheten, funktionaliteten, underhållet, driften och den fortsatta utvecklingen av Bolagets integrerade teknikplattform, däribland Bolagets hemsidor, affärs- och mobilsystem, system för försäljning, kundhantering, ekonomi och redovisning, marknadsföring, inköp, lageradministration och onlineförsäljning samt dess verksamhetsplattform inklusive röst-, data- och elsystem.

IT-systemen och Bubblersrooms framgång att implementera nya system och uppgraderingar påverkar bland annat Bolagets möjlighet att:

- genomföra framtida försäljning till sina kunder;
- bedriva leveranstjänster och lösningar till sina kunder;
- förvalta lagret och kundfordringarna;
- köpa, sälja, leverera och fakturera produkter effektivt och i rätt tid; och
- upprätthålla en kostnadseffektiv verksamhetsmodell samtidigt som verksamheten växer.

Om det uppstår problem med Bolagets integrerade teknikplattform, eller om Bubbleroom misslyckas med att implementera nya system och uppgraderingar, kan det ha en hög negativ påverkan på Bolagets verksamhet och resultat.

Bubblersrooms IT-system är sårbart för avbrott som ligger utanför Bolagets kontroll. Det finns en risk att Bubblersrooms åtgärder för att skydda sitt IT-system från en mängd hot, innefattande datorvirus, sabotage, phishing, manipulation av anställda, intrång och andra skadliga attacker, både interna och externa, och mänskliga fel kan visa sig vara ineffektiva. Vidare kanske IT-systemen inte är anpassade efter Bolagets

ets kapacitetsbehov. Vidare finns en risk att Bolagets backup-system inte fungerar tillförlitligt eller överhuvudtaget när, eller om, de behöver användas.

Störningar i, eller infiltration av, Bubblersrooms IT-system och hemsida kan ha en stor inverkan på Bolagets försäljning samt Bubblersrooms förmåga att erbjuda den service som kunderna behöver, vilket kan ha en hög negativ påverkan på Bubblersrooms verksamhet och resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

### **Effektiv lagerhantering är avgörande för Bubblersrooms verksamhet**

Bubbleroom är beroende av en effektiv och fungerande logistiklösning. För att möjliggöra detta använder Bolaget ett antal olika system såsom lagrings- och hanteringssystem. Fel eller avbrott i något av dessa system, till följd av exempelvis funktionsstörningar i mjukvaran, naturkatastrofer, terrorhandlingar, vandalisering, sabotage eller andra händelser, kan försämra Bubblersrooms förmåga att leverera kundernas köp i tid och skada Bolagets renommé. Om Bubbleroom felkalkylerar sin logistikkapacitet och detta innebär omkostnader som inte kan täckas eller att varor inte kan skickas, skulle detta kunna skada Bubblersrooms renommé och ha en hög negativ påverkan på Bubblersrooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

### **Bubbleroom kanske inte har möjlighet att framgångsrikt utföra sin strategi för fortsatt lönsam tillväxt**

Bubbleroom har fastställt en tydlig strategi för att säkra en fortsatt hållbar och kapitaleffektiv tillväxt för Bolaget. Bolagets strategiska plan är centrerad kring fyra teman; transformation från marknadspplats till direkt-till-kunder varumärke, ökat fokus på data och automation, hållbart mode samt expansion i Norden och Europa. De marknader som Bubbleroom är verksamt på uppvisar varierande mognadsfaser när det gäller onlinehandel och efterfrågan på onlineförsäljningstjänster samt har kulturella, ekonomiska och konkurrensrelaterade skillnader. Huruvida Bubbleroom ska lyckas med implementeringen av sina strategiska initiativ är bland annat avhängigt Bolagets förmåga att förutse utvecklingen och möta kundernas behov på marknaden där det verkar samt dess förmåga att förändra organisationen och processerna i de fall detta behövs. Bubbleroom kanske inte kan implementera nya eller offentliggjorda strategiska initiativ och dra fördel av de strategiska initiativ som redan genomförts. Om Bubbleroom inte kan verkställa sin affärsstrategi för fortsatt lönsam tillväxt kan det ha en hög negativ påverkan på Bubblersrooms försäljningstillväxt och resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubbleroom kanske inte kan uppfylla sina skyldigheter enligt Bolagets facilitetsavtal**

Den 2 november 2021 ingick Bolaget ett nytt facilitetsavtal med Sparbanken Sjuhärad AB (publ), vilket ersätter Bolagets tidigare avtal med banken. Enligt avtalet tillhandahåller banken en ramfacilitet på ett totalbelopp om 52 MSEK. Bubblersrooms förmåga att betala sina skulder, i övrigt uppfylla sina förpliktelser och leva upp till villkoren och bestämmelserna i facilitetsavtalet, liksom Bolagets allmänna förmåga att refinansiera sina lån och erlägga betalningar i enlighet med sina åtaganden, beror bland annat på Bubblersrooms framtida resultat. Vissa aspekter av Bolagets framtida resultat är beroende av ekonomiska, finansiella, konkurrensrelaterade och andra faktorer som ligger utanför Bubblersrooms kontroll. Om Bolaget inte lyckas uppfylla sina skyldigheter enligt facilitetsavtalet eller bryter mot något av villkoren i facilitetsavtalet kan detta ha en hög negativ påverkan på Bubblersrooms finansiella ställning.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubbleroom är beroende av externa betalningsleverantörer, och det breda utbud av betalningsmetoder som Bubbleroom erbjuder exponerar Bubbleroom mot drifts- och legala risker**

Bubblersrooms betalningsplattform erbjuder per dagen för Prospektet ett brett utbud av betalningsmetoder i syfte att tillgodose olika kundpreferenser avseende betalningsalternativ. Bubblersrooms erbjudna betalningsmetoder innefattar kredit- och betalkort, PayPal, Swish samt faktura- och kontolösningar via TF Bank. Komplexiteten i detta breda utbud av betalningsmetoder innebär en risk för driftavbrott i Bubblersrooms betalningsprocess, vilket skulle kunna påverka Bubblersrooms konverteringsgrad negativt. Eftersom betalningen är en del av kundupplevelsen kommer betalningsleverantörernas lösningar även påverka kundens helhetsbild av köpet hos Bubbleroom. Bolaget är därför beroende av betalningsleverantörernas uppträdande och en negativ kundupplevelse skulle kunna skada Bubblersrooms renommé.

För vissa betalningsmetoder, såsom kredit- och betalkort, betalar Bubbleroom även förmedlingsavgift och andra avgifter vilka kan öka över tiden och leda till en höjning av Bubblersrooms driftkostnader. Dessutom kan negativ ekonomisk utveckling i de länder där Bubbleroom genererar sin omsättning få en negativ inverkan på Bubblersrooms inkassering av kundfordringar på grund av försämrade kreditkvalitet, vilket kan skada Bubblersrooms förmåga att betala sina kortfristiga skulder.

Bubbleroom har en betallösning med TF Bank avseende fakturaöverlåtelse. Det finns en risk att avtalet med TF Bank inte kan förlängas eller omförhandlas efter utgången av nuvarande avtalsperiod, eller att avtalet sägs upp i förtid av TF Bank. Om Bolaget blir tvunget att förändra sin betallösning avseende fakturakrediter kan det ha en låg negativ påverkan på Bubblersrooms resultat.

Det finns dessutom en risk att externa betalningsleverantörer säger upp avtalen med Bubbleroom eller vägrar att förnya avtalen på kommersiellt acceptabla villkor, och Bubbleroom kan ha svårigheter att hitta alternativa leverantörer till liknande villkor och inom en rimlig tidsram. Om någon av dessa risker skulle materialiseras skulle det kunna ha en hög negativ påverkan på Bubblersrooms verksamhet, finansiella ställning och resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Det finns en risk att trenden med ett ökande intresse för klimat- och hållbarhetsfrågor påverkar konsumenters vilja att köpa Bubblersrooms produkter**

Det senaste årtiondet har mängden kläder som köps i världen kraftigt ökat, samtidigt som varje plagg används allt kortare tid. Under de senaste åren har medvetenheten om, och fokus på, hållbarhet och klimat ökat i världen, bland annat var årets julklapp i Sverige 2018 (en utmärkelse instiftat av HUI Research AB) det återvunna plagget. Bubbleroom är verksam inom den så kallade "fast-fashion"-industrin, som kännetecknas av låga priser, nyheter och hög omsättningshastighet. Trenden med en ökad medvetenhet kring klimat- och hållbarhetsfrågor kan komma att påverka konsumenters vilja att konsumera i stort och/eller köpa produkter som håller över tid. Det finns en överhängande risk att en minskad konsumtion drabbar klädindustrin och i förlängningen Bubblersrooms möjlighet till försäljning av egna och andras produkter. Därutöver finns det en risk att även om konsumtionen är beständig, att produkter inom "fast fashion" bortprioriteras till förmån för produkter som inte kategoriseras som "fast fashion". Om någon av dessa risker skulle materialiseras kan det ha en medelhög negativ påverkan på Bubblersrooms försäljningstillväxt och resultat.

Vidare kan Bubbleroom komma att ytterligare behöva investera i sin verksamhet för att säkerställa att Bubblersrooms egna, men även inköpta, produkter är producerade under hållbara förhållanden med omtanke om både människor och miljö. Sådana investeringar kan vara betungande för Bubbleroom och komma att ha en låg negativ påverkan på Bubblersrooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

### **Klädindustrin är utsatt för säsongsmässiga fluktuationer**

Klädindustrin, och därmed Bubblerooms verksamhet, har historiskt varit, och kommer sannolikt att fortsätta vara, säsongsberoende. Årets första och tredje kvartal är vanligtvis rabattsäsonger, då omsättning och marginaler pressas nedåt och konsumenter spenderar mindre pengar på kläder. På grund av säsongsberoendet i Bubblerooms verksamhet kan omsättning och resultat bli oproportionerligt påverkat av negativa faktorer under dessa perioder. Sådana negativa faktorer innefattar ogynnsamma ekonomiska förhållanden på de marknader där Bubbleroom verkar och ofördelaktiga väderförhållanden såsom ovanligt varma vintrar eller sena somrar, vilka skulle kunna leda till att konsumenter spenderar mindre pengar på säsongsvor. Säsongsmässiga väderfluktuationer skulle därför kunna ha en låg negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt.

Säsongsvariationer kan också leda till att Bubblerooms varulager, rörelsekapitalbehov och kassaflöde varierar från kvartal till kvartal. Bolagets likviditetsbehov under året är vanligtvis som högst under årets första kvartal. Eftersom Bubbleroom bygger upp sitt lager i förväg inför varje säsong, är Bolagets lagernivåer till stor del baserade på Bolagets förväntningar avseende framtida försäljning. Det är dock svårt att förutse sådan försäljning och det finns en risk att Bolaget inte kommer att uppnå förväntad försäljning om Bolaget gör felaktiga antaganden beträffande efterfrågan. Dessutom ökar fluktuationerna i kläindustrin ytterligare genom särskilda kommersiella aktiviteter som "Singles Day", "Black Friday" och "Cyber Monday", då sådana aktiviteter tenderar att generera tillfälliga kraftiga uppgångar i försäljning. Om Bubbleroom misslyckas med att på ett korrekt sätt uppskatta efterfrågan under en viktig säsong eller en relevant kommersiell aktivitet skulle det kunna ha en låg negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

### **Efterfrågan på Bubblerooms produkter är beroende av allmänna ekonomiska förhållanden och påverkas främst av utvecklingen inom klädhandeln**

Bubbleroom är ett e-handelsbolag inom ett nischat segment inom mode med fokus på att leverera lyxigt, glamoröst och feminint mode för kvinnor. Bubbleroom bedriver huvudsakligen sin verksamhet i Norden och påverkas av allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden, särskilt i Norden. Efterfrågan på Bubblerooms produkter påverkas av allmänna makroekonomiska förhållanden, såsom recession, inflation, deflation, en allmän försvagning på marknaden för onlinehandel och förändringar i konsumenters köpkraft. En nedgång i globala förhållanden eller negativa förändringar inom ekonomierna i Norden eller i övriga världen, skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt, finansiella ställning och resultat. En negativ ekonomisk utveckling har historiskt haft

en negativ inverkan på konsumenters förtroende och köpvänor gällande kläder och mode. Detta eftersom sådana produkter är möjliga att välja bort vid ekonomisk nedgång. Makroekonomiska förändringar kan påverka konsumentbeteende och konsumtion negativt och försvaga efterfrågan på kläder och modeprodukter från Bubbleroom och andra återförsäljare av kläder. En sådan försvagad efterfrågan skulle kunna ha en låg negativ påverkan på Bubblerooms indrivning av kundfordringar och försäljningstillväxt.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är medelhög.*

### **Bubbleroom är beroende av den nordiska klädmarknaden och en fortsatt stark tillväxt för onlinehandeln**

Under 2016 genomförde Bubbleroom en strategiförändring med fokus på den svenska marknaden, för att under 2017 rulla ut den nya strategin inom Norden. Som ett företag som huvudsakligen säljer mode online är Bubbleroom exponerat mot kundernas användande av onlinekanaler för shopping. Bubblerooms nettoomsättning påverkas av utvecklingen inom onlineförsäljning. I allmänhet erbjuds de produkter som Bubbleroom erbjuder även i fysiska butiker, vilket innebär att Bolagets framgång är beroende av fortsatta incitament för konsumenter att handla online. Om trenden mot onlineförsäljning skulle stagnera eller vända tillbaka, skulle det kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

### **Den nordiska klädhandeln online är fragmenterad och hårt konkurrensutsatt**

Bubbleroom konkurrerar med en diversifierad grupp av återförsäljare i olika storlekar och former vilka tillämpar flera olika affärsmodeller för traditionell handel såväl som för onlinehandel. Bolagets främsta konkurrenter är Nelly, Asos, Zalando, Na-kD, Gina Tricot, Boozt, H&M och Zara. Det finns en risk att dessa samt andra av Bubblerooms konkurrenter konsoliderar och uppnår skalfördelar och andra konkurrensfördelar eller att de utnyttjar sin närvaro inom traditionell handel för att träda in på onlinemarknaden eller ytterligare utveckla sin närvaro online. Bubblerooms konkurrenter kan därmed lyckas att på ett bättre sätt tillgodose kundernas preferenser, och därigenom ta marknadsandelar på Bubblerooms bekostnad. Även konkurrenter som för närvarande fokuserar på andra kundsegment eller geografiska marknader, kan utöka sitt fokus till onlinehandel och konkurrera med Bubbleroom. Marknadsinträden av konkurrenter eller nya aktörer kan leda till att Bubbleroom förlorar affärsmöjligheter eller tvingas förändra sin affärsmodell. Dessutom finns det en risk att Bubbleroom tappar marknadsandelar eller utsätts för ökad konkurrens på grund av konkurrenters expansion eller tillväxt inom Bubblerooms affärsområden. Vidare skulle konkurrenter eller nya aktörer som är bättre kapital-

iserade eller organiserade, eller som säljer mer eller fler välkända varumärken, kunna ägna sig åt prispress eller andra marknadsföringstaktiker, vilket skulle kunna leda till att Bubbleroom tvingas sänka sina priser eller öka sina marknadsförings- eller distributionskostnader för att konkurrera, vilket skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt.

De varumärken som Bubbleroom säljer, erbjuder även själva sina produkter direkt till slutkunder. Om sådana varumärken framgångsrikt expanderar sin egen onlineförsäljningsverksamhet skulle detta kunna öka konkurrenstrycket på Bubbleroom då varumärkena har tillgång till sina varor till lägre kostnader och således kan sälja dem till lägre priser men med högre marginaler än Bubbleroom.

Då onlinehandel karaktäriseras av en snabb teknologisk utveckling, kan nya framsteg inom teknologi öka konkurrenstrycket. Bubblerooms framgång är beroende av dess möjligheter att i tid förbättra sin nuvarande teknik och användarupplevelse. Om Bubbleroom misslyckas med att ta till sig och använda teknologiska framsteg i tid skulle det kunna göra Bubblerooms hemsidor mindre attraktiva, begränsa Bolagets tillväxt och resultera i en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt och resultat.

Bubbleroom är även beroende av en konkurrenskraftig leverantörsmarknad. Om konkurrenssituationen på leverantörsmarknaden skulle förändras, till exempel på grund av konsolidering av leverantörer, en leverantörs dominerande ställning eller andra faktorer, kan priserna på de produkter som Bolaget köper in öka. Om någon av dessa risker skulle materialiseras kan det ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms verksamhet och försäljningstillväxt.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Det finns en risk att Bubbleroom inte kan hantera sin tillväxt på ett effektivt sätt**

Bubblerooms verksamhet har, bortsett från under covid-19, haft en kraftig tillväxt de senaste åren och om den fortsätter att växa planerar Bolaget att fortsätta förbättra, uppgradera och investera i sina system, sin infrastruktur och i sin organisation för att kunna hantera verksamhetens ökade omfattning och komplexitet. Investeringar i verksamheten kommer att kräva att Bubbleroom avsätter betydande resurser från Bolagets ledning och verksamhet samt andra resurser, men kommer kanske inte att leda till någon ökning av Bolagets omsättning och resultat. Fortsatt tillväxt kan framförallt även begränsa Bubblerooms möjligheter att upprätthålla tillfredsställande servicenivåer, locka, utbilda, motivera och behålla anställda, och utveckla och förbättra sina verksamhets-, lednings- och finansiella kontroller. Om den förväntade tillväxten inte förverkligas kommer andelen hanterings- och distributionskostnader att öka, vilket huvudsakligen skulle komma att påverka Bolag-

ets kostnadsbas. Om Bubbleroom misslyckas med att effektivt hantera den ökning av verksamhetens storlek och komplexitet som följer av framtida tillväxt, skulle det kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms verksamhet och resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubbleroom kan misslyckas med att i tid förutse och reagera på konsumenternas preferenser**

Bubblerooms möjligheter att sälja tillräckligt många produkter på en tillfredsställande prisnivå beror på dess möjligheter att i tid förutse och reagera på förändringar i konsumenters preferenser. Bubbleroom verkar på klädmarknaden, som är känslig för förändringar i konsumenters preferenser, fluktuationer i modetrender och väder. Konsumenters preferenser för modedesign, kvalitet och pris tenderar att förändras snabbt och det är svårt att med säkerhet prognostisera urval och erforderliga kvantiteter för framtida perioder. Det kan ske en betydande förändring i efterfrågan av produkter från tidpunkten då produkterna beställs till försäljningstidpunkten. Det finns en risk att Bubbleroom inte köper in rätt produkter från sina leverantörer, vilket kan resultera i att Bolaget inte kan sälja de beställda och lagerförda produkterna utan istället tvingas att göra nedskrivningar. Det finns även en risk att Bubbleroom drabbas av ledtider vid varuleveranser från sina leverantörer, något som innebär utmaningar då ledtiderna innebär en fördröjning av den tid det tar för Bolaget att reagera på förändringar i produkttrender, efterfrågan och marknadspriser. Till följd av detta står Bubbleroom inför risken att inte ha rätt urval eller erforderliga kvantiteter av produkter för att kunna tillfredsställa efterfrågan. Bubbleroom står även inför risken att ha ett överskott av produkter i lager, vilka kan bli omöjliga för Bolaget att sälja under den aktuella försäljningssäsongen, eller endast bli möjliga att sälja genom att erbjuda avsevärda rabatter. För det fall Bubbleroom inte lyckas att sälja produkter som förväntat kan detta därför komma att ha en inverkan på Bolagets finansiella ställning. Betydande rabatter kan dessutom komma att skada Bubblerooms varumärke och dess relationer med leverantörer. Om Bubbleroom misslyckas med att i tid förutse och reagera konsumenters preferenser, och att, i enlighet därmed, anpassa sina inköp och varulager, kan det resultera i uteblivna försäljningar, försäljningar till lägre marginaler än förväntat och/eller nedskrivningar av varulager, vilket skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*



**Bubbleroom är beroende av förmågan att utöka sin kundkrets och att öka försäljningen till befintliga kunder**

Bolaget beslutade 2016 att ta bort sitt herrsortiment och fullt ut fokusera på kvinnor i Norden. För att kunna nå nya kunder, och för att öka försäljningen till befintliga kunder, kan Bubbleroom komma att behöva utöka Bolagets erbjudande till att omfatta fler produkter, lansera försäljning inom angränsande produktkategorier, justera sitt sortiment, träda in på nya geografiska marknader, utveckla nya verksamheter, hemsidor, applikationer, kampanjer, försäljningsformer eller tjänster och avsätta tid till marknadsföringsåtgärder eller att erbjuda en inspirerande och tilltalande modeupplevelse online. För att vidta sådana åtgärder kan Bubbleroom vara tvunget att allokera omfattande tid och resurser från ledningen. Det finns en risk att Bubblerooms nuvarande logistik, erfarenhet eller affärsmodell inte lämpar sig för eventuella expansioner, och Bubbleroom kan misslyckas med att hantera sådana expansioner på ett korrekt sätt.

Bubbleroom har gjort investeringar i syfte att skapa varumärkeskänedom samt för att öka intag och bibehållande av kunder, och Bubbleroom avser att även fortsättningsvis lägga stora finansiella resurser på att attrahera nya kunder och att behålla befintliga kunder. Exempelvis har Bubbleroom ådragit sig, och förväntas fortsätta att ådra sig, stora marknadsföringskostnader för att genom en mängd olika medier attrahera webbtrafik, öka kundengagemang och generera upprepade köp för att öka omsättningen och upprätthålla Bubblerooms varumärkeskänedom och varumärkesigenkännande. Bubbleroom marknadsför sig främst genom sociala medier och genom influencer marketing. Det finns en risk att Bubblerooms marknadsföringsmetoder blir mindre effektiva, förbjuds eller på annat sätt blir otillgängliga i framtiden. Vidare kan Bubblerooms samarbetspartner för onlinemarknadsföring bli oförmögna att leverera det förväntade antalet kundbesök eller visningar, och det finns en risk att besökare som lockats till Bolagets hemsidor av sådana kampanjer inte genomför köp i linje med dess förväntningar. Vidare skulle förändringar i sökmotorers algoritmer eller tjänstevillkor kunna exkludera Bubblerooms hemsidor från sökresultaten eller ge dem en lägre ranking.

Om Bubbleroom misslyckas med något av det ovanstående, eller om de beskrivna riskerna materialiseras, skulle detta kunna vara negativt för Bubblerooms förmåga att framgångsrikt nå nya kunder och öka försäljningen till befintliga kunder, och därmed ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms kostnader.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubbleroom är beroende av sina immateriella rättigheter**

Bubbleroom anser att varumärkena kopplade till "Bubbleroom", kunddata, upphovsrätter, affärshemligheter och liknande immateriella rättigheter har en stor betydelse för Bolagets framgång och när det kommer till att skydda sina immateriella rättigheter förlitar sig Bubbleroom på skydd för varumärken, upphovsrätt och affärshemligheter samt andra metoder såsom avtal med anställda och andra. För det fall Bubbleroom misslyckas att etablera, hantera och skydda sina immateriella rättigheter, i synnerhet sina varumärken, eller om Bubbleroom blir föremål för skadeståndskrav eller krav relaterade till varumärkesnamn, varumärken eller andra immateriella rättigheter, som begränsar användningen av sådana varumärken och/eller immateriella rättigheter eller medför betydande kostnader, skulle det kunna ha en låg negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

Bubbleroom ådrar sig kostnader för att IT-leverantören ska etablera, skydda och upprätthålla sin integrerade teknikplattform. Om Bubblerooms IT-leverantör misslyckas med att skydda sin integrerade teknikplattform kan Bubbleroom förlora konkurrensfördelar vilket skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms verksamhet och resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Försämrat renommé kan leda till förlorad försäljning eller förlorade tillväxtpotentialer för Bubbleroom**

Bubbleroom är beroende av sitt renommé, både i förhållande till nya och befintliga kunder som väljer var de ska handla. Bubblerooms förmåga att utöka sin kundkrets och öka försäljningen till befintliga kunder kräver att Bolaget har ett gott renommé hos konsumenter.

Bubblerooms renommé och varumärke kan skadas av exempelvis förluster av välkända varumärken, till följd av klagomål från kunder eller på grund av negativ publicitet förknippad med Bubbleroom som företag, vilket träffar en mängd områden, såsom hemsidor, produkter, marknadsföring, leveranstider och returprocesser. Missnöje hos kunder kan framträda på olika jämförelse- och betygshemsidor. Dessutom står Bolaget inför risken att dess anställda eller andra personer knutna till Bubbleroom kan vidta åtgärder som är oetiska, kriminella (inklusive, men inte begränsat till, brott mot tillämplig anti-korruption- eller mutlagstiftning) eller i strid med Bubblerooms interna riktlinjer och policyer. Om Bubbleroom skulle förknippas med sådant dåligt uppförande, skulle det kunna ha en låg negativ påverkan på Bubblerooms renommé.

Bubblersrooms renommé är också viktigt i förhållande till Bubblesrooms affärspartners såsom leverantörer. Bubblesroom är beroende av goda relationer med sina leverantörer, och en bra varumärkesimage inom klädindustrin är fördelaktig för Bolagets förmåga att bibehålla och ytterligare utveckla sitt breda produkt-sortiment. Missnöje bland leverantörer skulle kunna leda till att Bubblesroom förlorar befintliga leverantörer eller inte lyckas att etablera relationer med nya leverantörer.

Bubblesroom är beroende av leverantörernas information för att kunna fastställa produktmaterial och produkters ursprung. Till följd av detta finns det en risk att Bolaget köper förfalskade produkter eller pälsprodukter i strid med sitt uttalande om att vara ett pälsfritt företag. Om Bubblesroom förknippas med förfalskade produkter eller med att gå emot sina ställningstaganden skulle det kunna ha en negativ påverkan på Bubblesrooms renommé. Det finns även en risk att leverantörer inte uppfyller de krav som Bubblesroom ställer avseende miljö, vilket kan leda till att kritik riktas mot en sådan leverantör och i förlängningen Bubblesroom.

Om media rapporterar sådana omständigheter, eller om sådana omständigheter på annat sätt blir allmänt kända, skulle det kunna ha en negativ påverkan på Bubblesrooms renommé. Om Bubblesrooms renommé skadas kan det leda till en förlust av försäljnings- eller tillväxtpotentialer, vilket skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblesrooms verksamhet och organisation.

*Bubblesroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bolagets verksamhet är beroende av att dess lager och lagerhantering inte drabbas av störningar samt att den tredje part som hanterar lagret kan leverera i enlighet med avtal**

Bubblesroom hyr idag sin lagerlokal, som utgör en väsentlig del för verksamhetens funktionalitet. Logistikverksamheten i lagret hanteras av en tredje part, Logent, och omfattar mottagning av varor från leverantörer samt inläggning, plockning, packning och lastning. Om Bolagets lager, utrustningen däri eller lagrade produkter skulle skadas, eller om lagret skulle behöva stängas kan Bubblesroom komma att drabbas av förluster och/eller förseningar av leveranser, eller tvingas att göra nedskrivningar, vilket skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bolagets resultat.

Vidare finns det en risk att Bolagets tredjepartsleverantör, Logent, inte klarar av att leverera i enlighet med vad som avtalats, avseende exempelvis kapacitet och/eller kvalitet i övrigt. Vid bristande uppfyllelse av Logent kan Bolaget tvingas att säga upp avtalet, och behöva anlita en annan leverantör av motsvarande tjänster. Det finns en risk att ett sådant byte kan bli kostsamt och under en övergångsperiod leda till att

leveranser från Bubblesroom försenas, eller helt uteblir. Samtliga dessa omständigheter kan ha en medelhög negativ påverkan på Bubblesrooms resultat.

*Bubblesroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubblesroom är beroende av externa produkt- och tjänsteleverantörer för att kunna sälja sina produkter**

Bubblesrooms leverantörer är antingen varumärkena eller deras agenter på den nordiska marknaden, eller de leverantörer som Bolaget använder för sina egna varumärken. En av Bubblesrooms konkurrensfördelar är det breda produktsortimentet och Bolaget är beroende av att leverantörerna tillhandahåller ett sådant sortiment.

Förutom ett brett produktsortiment erbjuder Bubblesrooms leverantörer rabatter och returpolicyer vilka är viktiga för Bolagets affärsmodell. Om Bubblesrooms leverantörer skulle ändra nuvarande praxis och/eller villkoren, avseende exempelvis betalning, skulle det kunna ha en låg negativ påverkan på Bubblesrooms finansiella ställning och resultat.

Från tid till annan kan varumärken avsluta eller begränsa Bolagets rätt att sälja några av eller alla deras produkter eller ändra villkoren, eller reducera eller ta bort incitamenten som de erbjuder Bubblesroom. Varumärkena kan börja sälja direkt till slutanvändare eller via andra återförsäljare än Bubblesroom och om varumärkena bestämmer att vissa produkter inte ska säljas online skulle det kunna begränsa eller minska tillgängligheten av deras produkter för Bubblesroom. Sådant upphörande, begränsningar eller införandet av sådana förändringar skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblesrooms finansiella ställning och resultat.

Bubblesroom är beroende av att dess leverantörer kan leverera beställda produkter och relevant produktinformation i rätt tid. Om någon leverantör skulle avsluta sin relation med Bubblesroom eller gå i konkurs, finns det en risk att Bolaget inte skulle kunna erhålla produkter inom samma tidsram som är möjligt i dagsläget. Dessutom levererar Bubblesroom produkter till sina kunder via olika tredjepartslogistikföretag. Strejker, dåligt väder, naturkatastrofer och andra störningar hos logistikföretagen påverkar Bubblesrooms möjlighet att leverera produkter i tid. I tillägg till detta kan negativa kundupplevelser hos postombud försämra den samlade shoppingupplevelsen och därmed negativt påverka Bubblesrooms omdömen på jämförelsehemsidor och andra hemsidor där konsumenter har möjlighet att betygsätta företag. Om någon av dessa risker skulle materialiseras skulle det kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblesrooms försäljningstillväxt.

*Bubblesroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Oförmåga att behålla och rekrytera ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner skulle kunna ha en negativ påverkan på Bubblerooms verksamhet**

Att kunna locka till sig, utveckla, engagera och behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner är viktigt för Bubblerooms framtida verksamhet och affärsplan. Bolaget är särskilt beroende av vissa nyckelanställda, vilka har fått viktig kunskap om, och/eller utvecklat starka relationer med, många av Bubblerooms leverantörer och kunder. Vidare kan Bolagets behov av anställda komma att öka genom en ökad tillväxt. Om Bolaget inte kan locka till sig eller behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner eller, i takt med Bolagets tillväxt, öka antalet anställda kan det ha en negativ påverkan på Bubblerooms relationer med leverantörer och kunder samt Bolagets förmåga att utveckla värdeadderande tjänster och lösningar, vilket kan resultera i en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Missnöje med Bubblerooms kundservice kan påverka Bolagets förmåga att behålla kunder**

En nöjd och lojal kundkrets är viktig för Bubblerooms fortsatta tillväxt. Kunderna ställer krav på korta ledtider i interaktionen med kundtjänst och långa ledtider kan påverka konsumentens framtida vilja att återkomma som kund till Bubbleroom. Vad gäller onlineförsäljningen har Bolaget oftast inte direktkontakt med kunder vid orderläggning och vid en eventuell direktkontakt med kunderna via Bolagets kundtjänst är kundbemötandet oftast avgörande för att undvika missnöjda kunder.

Bubbleroom svarar på förfrågningar och frågor från kunder via e-post och telefon. Svar från Bolagets kundtjänst som är eller upplevs som otillfredsställande eller sena kan påverka kundnöjdhet och kundlojalitet negativt. Bubblerooms kundservice hanteras både internt och, via tredjepartsleverantör, externt. Bolaget har svårare att kontrollera och säkerställa den externa kundservicens nivå. Det finns en risk att den externa kundservicen inte lever upp till önskad servicenivå, vilket kan påverka konsumenternas bild av Bubbleroom negativt. Om kunderna skulle vara missnöjda med Bubblerooms kundservice skulle det kunna påverka Bubblerooms förmåga att attrahera och behålla kunder, vilket kan ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Produktåterkallelser och produktansvar kan skada Bubblerooms renommé och verksamhet**

Det finns risk för att varor sålda av Bubbleroom skulle kunna orsaka skador på annan egendom eller Bubblerooms kunder. Produkter kan exempelvis innehålla skadliga ämnen, vara lättantändliga eller på annat sätt vara farliga. Försäljning av defekta produkter kan också resultera i produktåterkallelser, produktansvarsskada och/eller administrativa avgifter. Produktansvar ligger vanligtvis på leverantören om denne är belägen i Europa men negativ publicitet till följd av ett påstående om att Bubblerooms produkter vållat person- eller sakskada eller om att produkter sålda av Bubbleroom är defekta, kan ändå påverka Bolagets renommé bland befintliga och potentiella kunder och dess företags- och varumärkesimage. Om någon av dessa risker materialiseras skulle det kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms försäljningstillväxt.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubbleroom är exponerat mot skatterelaterade risker, och förändringar av skattelagstiftningen kan öka Bubblerooms skattekostnader**

Hantering av skattefrågor inom Bubbleroom är baserad på tolkningar av gällande skattelagstiftning, skatteavtal och andra skatteföreskrifter i de berörda länderna samt ställningstaganden från berörda skattemyndigheter. Bubbleroom är från tid till annan föremål för skatterevisioner och granskningar. Det finns en risk att skatterevisioner eller granskningar resulterar i att tillkommande skatter påförs, exempelvis med hänsyn till tidigare genomförda förvärv och fusioner av bolag, aktietransaktioner med anställda, avdrag för ränteutgifter samt avdrag för förbättringsutgifter på annans fastighet. Om Bubblerooms tolkning av skattelagstiftning, skatteavtal och andra skatteföreskrifter eller dess tillämplighet är felaktig, om en eller flera myndigheter med framgång gör negativa skattejusteringar avseende en affärsenhet inom Bubbleroom eller om gällande lagar, avtal, föreskrifter eller tolkningar av dessa eller den administrativa praxisen i förhållande till dessa förändras, inklusive med retroaktiv verkan, kan Bubblerooms tidigare och nuvarande hantering av skattefrågor ifrågasättas. Om skattemyndigheter med framgång gör gällande sådana anspråk, kan detta leda till en ökad skattekostnad, inklusive skattetillägg och ränta, och ha en medelhög negativ inverkan på Bubblerooms resultat.

Eftersom lagar, avtal och andra föreskrifter avseende beskattning, liksom andra fiskala avgifter, historiskt har varit föremål för upprepade förändringar och justeringar, är ytterligare förändringar att vänta framöver i de jurisdiktioner där Bubbleroom är verksam, eventuellt med retroaktiv verkan. Sådana förändringar kan få en betydande inverkan på Bubblerooms skattebelastning samt en medelhög negativ påverkan på Bubblerooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubbleroom är exponerat mot valutakursrisker**

Med valutakursrisker avses risken för att valutakursförändringar har en negativ påverkan på Bubblersrooms resultaträkning, balansräkning eller kassaflöde. Exponeringar mot valutakursrisk är resultatet av att Bubble-room köper in och säljer varor och tjänster i andra valutor än dess funktionella valuta (transaktionsexponering) samt omräkning av balansräkningar och resultaträkningar i utländska valutor till kronor (omräknings-exponering). Valutakursförändringar kan också påverka Bubblersrooms konkurrenskraft och därmed indirekt påverka Bolagets försäljning och resultat. Bubbleroom är främst exponerat för förändringar i USD, NOK, DKK, EUR samt i viss begränsad utsträckning GBP. Valutakursförändringar skulle kunna ha en medelhög negativ påverkan på Bubblersrooms resultat.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubbleroom använder standardvillkor**

Bubbleroom har rättsförhållanden med ett stort antal personer, inklusive leverantörer. Bubbleroom använder sig huvudsakligen av standardiserade dokument, avtal och villkor. Om sådana dokument, avtal eller villkor skulle visa sig innehålla bestämmelser som är ofördelaktiga för Bubbleroom, eller om klausuler i sådana dokument eller avtal förklaras ogiltiga och därmed ersätts av lagbestämmelser som är oförmånliga för Bubbleroom, kan ett stort antal standardiserade dokument, avtal eller villkor påverkas. Dessutom är vissa av Bubblersrooms avtal med varumärken och agenter inte dokumenterade och det finns en risk att Bolaget inte skulle kunna vinna framgång med anspråk med anledning av sådana avtal, eller att avtalen sägs upp utan varsel. Om någon av dessa risker skulle förverkligas skulle det kunna ha en låg negativ påverkan på Bubblersrooms verksamhet.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**Bubbleroom är beroende av marknadsföringskanaler online, och förändringar av sökalgoritmer eller begränsningar i utskick av e-post eller andra meddelanden kan påverka Bubblersrooms verksamhet negativt**

Som ett led i att utöka sin kundkrets, öka försäljningen till befintliga kunder och öka andelen lojala kunder har Bubbleroom ådragit sig, och förväntas fortsätta att ådra sig, stora marknadsföringskostnader för att genom en mängd olika medier attrahera onlinetrafik, öka kundlojalitet och generera upprepade köp för att öka omsättningen och upprätthålla Bolagets varumärkeskännedom och varumärkesigenkännande. De marknadsföringskanaler som utnyttjas har varierat historiskt och kan i framtiden komma att variera eftersom Bubbleroom väljer den marknadsföringsmetod som Bolaget anser kan ge bäst avkastning. Per dagen för Prospektet använder sig Bubbleroom av mediala marknadsföringsaktiviteter som kan delas in i ägd media (såsom egna hemsidor, nyhetsbrev och egna sociala mediakanaler), förtjänad media (såsom

kundrecensioner) och köpt media (såsom Influencers, annonser på Facebook och Instagram). Bolagets marknadsföringsmetoder skulle kunna bli mindre effektiva, förbjudas eller på annat sätt bli otillgängliga i framtiden. Till exempel medförde ikraftträdandet den 25 maj 2018 av den allmänna dataskyddsförordningen (EU) 2016/679 (GDPR), som ersatte personuppgiftslagen, en begränsning för Bubbleroom att använda direktmarknadsföring via e-post, genom att Bolaget tvingades att gallra bort ett stort antal e-postadresser till tidigare konsumenter.

Besöken på Bolagets webbplats genereras av organisk trafik såsom när besökare skriver in webbplatsens namn direkt i webbläsaren (inklusive nyckelordet "Bubbleroom") eller sökmotoroptimering (SEO) men även genom betald trafik såsom sökmotor-marknadsföring (SEM). Sökmotormarknadsföring och sökmotoroptimering är viktiga delar av Bubblersrooms strategi för onlinemarknadsföring då Bolaget har byggt upp en portfolio med nyckelord. Bubblersrooms SEO-strategi har antagits på grundval av de sökalgoritmer som exempelvis Google och Facebook använder. Om sökalgoritmerna skulle förändras finns det en risk att Bolaget skulle behöva lägga väsentliga resurser på att uppdatera sin SEO-strategi och det finns en risk att en sådan uppdaterad SEO-strategi inte skulle vara lika framgångsrik som den nuvarande, resulterande i färre SEO-genererade besök på Bubblersrooms webbplats. Dessutom är Bubbleroom beroende av e-post och andra meddelandetjänster för att marknadsföra sin webbplats och dess produkter. Om Bubbleroom inte kan leverera e-post eller andra meddelanden, om sådana meddelanden levereras för sent eller om mottagarna inte öppnar dem, kan detta påverka Bolagets verksamhet negativt. Kategoriseringsfunktioner i e-posttjänster eller andra åtgärder av tredje man för att blockera, begränsa eller kräva betalning för leverans av e-post eller andra meddelanden, såväl som legala förändringar som begränsar rätten att skicka sådana meddelanden, skulle kunna skada Bubblersrooms förmåga att kommunicera med befintliga och potentiella kunder. Bolaget lanserade under första kvartalet 2019 ett nytt CRM-verktyg för att kunna bearbeta Bubblersrooms växande kunddatabas på ett effektivare sätt. Om CRM-verktyget inte skulle fungera som önskat, eller om villkoren för tjänsten skulle ändras, kan det ha en låg negativ påverkan på Bubblersrooms försäljningstillväxt.

*Bubbleroom bedömer att sannolikheten för att riskerna som beskrivs ovan inträffar är låg.*

**RISKER RELATERADE TILL ERBJUDANDET OCH BUBBLEROOMS AKTIER****Priset på Bubblersrooms aktie kan vara volatilt och potentiella investerare kan förlora hela eller delar av sin investering**

Före Erbjudandet förekommer ingen organiserad handel med Bolagets aktier. Aktiekursen för nyligen noterade bolag kan vara särskilt volatilt under en period efter noteringen och det föreligger en risk för att marknaden inte kommer att vara aktiv och likvid,

eller att en aktiv och likvid marknad inte består. Priset i Erbjudandet har fastställts av Bolagets styrelse i samråd med Erik Penser Bank baserat på ett antal faktorer, inklusive förhandlingar med de som åtagit sig att teckna aktier i Erbjudandet, sondering med och intresse från andra investerare av institutionell karaktär, värderingen av liknande börsnoterade bolag, värderingsmultiplar vid tidigare genomförda börsnoteringar av motsvarande bolag, rådande marknadsläge samt uppskattningar om Bubble-rooms verksamhetsinriktning, intjäningsförmåga, finansiella ställning och tillväxtförutsättningar. Detta pris kommer inte nödvändigtvis spegla det pris som investerare på marknaden är villiga att köpa och sälja aktierna för efter Erbjudandet. Skillnaden mellan köp- och säljpriset kan variera väsentligt från tid till annan, vilket gör det svårare för en aktieägare att sälja aktier vid en viss tidpunkt och till önskat pris. Ovanstående kan ha en negativ påverkan på aktiernas likviditet och kan resultera i låg handelsvolym. Likviditeten i aktien kan negativt påverka den kurs till vilken en investerare i Bolagets aktie kan avyttra aktierna. Eftersom en investering i aktier kan sjunka i värde finns det en risk att en investerare inte får tillbaka det investerade kapitalet.

#### ***Befintliga aktieägares försäljning kan påverka aktiekursen***

I samband med Erbjudandet kommer huvudaktieägarna samt Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare att åta sig att, med vissa förbehåll, inte sälja eller på annat vis överlåta sina aktier i Bolaget under en viss tid efter att handeln med Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market har inletts. Denna så kallade lock up-period kommer vara 360 dagar. Erik Penser Bank kan dock medge undantag från åtagandena. När lock up-perioden har löpt ut står det de berörda aktieägarna fritt att sälja sina aktier i Bolaget. Försäljning av stora mängder av Bolagets aktier, eller uppfattningen att en sådan försäljning kan komma att ske, kan leda till att priset på Bolagets aktier sjunker. Om priset på Bolagets aktie sjunker kan det innebära att en investerare inte får tillbaka det investerade kapitalet.

#### ***Huvudaktieägarna har ett betydande inflytande över Bubbleroom***

Efter genomförandet av Erbjudandet (förutsatt att Erbjudandet fulltecknas), kommer huvudaktieägarna att inneha totalt cirka 65,2 procent av aktierna och rösterna i Bolaget. Följaktligen kommer huvudaktieägarna att ha ett stort inflytande över beslutspunkter som läggs fram för Bolagets aktieägare för godkännande, inklusive val av styrelseledamöter, möjliga fusioner, konsolideringar eller försäljning av betydande del av Bolagets tillgångar. Huvudaktieägarnas intressen är inte nödvändigtvis förenliga med Bolagets eller andra aktieägares intressen och huvudaktieägarna kan komma att utöva inflytande över Bolaget på ett sätt som inte nödvändigtvis överensstämmer med andra aktieägares bästa. Huvudaktieägarna, Bolaget och andra aktieägare kan till exempel ha motstående intressen avseende eventu-

ell vinstutdelning. Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning kan komma att påverkas negativt av sådana intressekonflikter.

#### ***Icke säkerställda teckningsåtaganden***

Bolaget har erhållit teckningsåtaganden motsvarande totalt cirka 97 MSEK. Teckningsåtagandena omfattar aktier motsvarande cirka 64,0 procent av det totala antal aktier som omfattas av Erbjudandet och 17,7 procent av det totala antalet aktier i Bolaget. Teckningsåtagandena är dock inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel, pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att teckningsåtagandena inte kommer att infrias. Teckningsåtaganden är vidare förenade med villkor. För det fall att något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att teckningsåtagandena inte kommer att uppfyllas, vilket skulle kunna få en väsentligt negativ inverkan på Erbjudandets genomförande.

#### ***Framtida emissioner av aktier eller andra värdepapper i Bolaget kan komma att späda ut aktieinnehavet och ha en negativ inverkan på aktiepriset***

Bolaget kan i framtiden komma att behöva ytterligare kapital för att finansiera sin verksamhet eller genomföra tilltänkta investeringar. Bolaget kan avse att anskaffa ytterligare kapital, till exempel genom emission av aktier, teckningsoptioner eller konvertibler som kan konverteras till aktier. Emission av ytterligare värdepapper eller skuldebrev kan sänka marknadsvärdet på Bolagets aktier och späda ut de ekonomiska eller röstrelaterade rättigheterna för befintliga aktieägare om inte befintliga aktieägare ges företrädesrätt i emissionen eller om befintliga aktieägare av någon anledning inte kan eller vill utnyttja sin företrädesrätt. Det finns således en risk att framtida emissioner av aktier eller andra värdepapper minskar marknadspriset på aktien och medför en utspädning av vissa aktieägares innehav i Bolaget.

#### ***Investerare med en referensvaluta som inte är SEK är utsatta för vissa valutarisker om de investerar i Bolagets aktier***

Bolagets aktier kommer att noteras på Nasdaq First North Growth Market i SEK. Bolagets egna kapital redovisas i SEK och eventuell utdelning på Bolagets aktier kommer att utbetalas i SEK. På grund av detta kan investerare vars referensvaluta inte är SEK drabbas av nedgångar i värdet på SEK i förhållande till respektive investerares referensvaluta. Om värdet på SEK minskar i förhållande till sådan valuta kommer aktieinvesteringens eller utdelningens värde att minska beträffande den utländska valutan och om värdet på SEK ökar kommer aktieinvesteringens eller utdelningens värde att öka beträffande den utländska valutan. Dessutom kan investerare vars referensvaluta inte är SEK drabbas av ytterligare transaktionskostnader vid konvertering av SEK till en annan valuta. Investerare vars referensvaluta inte är SEK uppmanas därför att söka finansiell rådgivning. Skillnader i valutakurser kan ha en väsentlig negativ inverkan på värdet på aktieinnehav eller betalda utdelningar.

## VILLKOR FÖR VÄRDEPAPPEREN

### VISSA RÄTTIGHETER FÖRENADE MED BOLAGETS VÄRDEPAPPER

Prospektet avser teckning av aktier (ISIN-kod: SE0016288476). Teckningskursen uppgår till 36,00 SEK per aktie. De erbjudna aktierna är fritt överlåtbara och emitteras i enlighet med svensk lagstiftning. Rättigheterna förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av bolagsordningen, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

### RÖSTRÄTT

Varje aktie berättigar till en röst på bolagsstämmor och varje aktieägare är berättigad till ett antal röster motsvarande innehavarens antal aktier i Bolaget.

### FÖRETRÄDESRÄTT TILL NYA AKTIER M.M.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel enligt aktiebolagslagen (2005:551) företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen.

### RÄTT TILL UTDELNING OCH BEHÅLLNING VID LIKVIDATION

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till vinstutdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Beslut om vinstutdelning i aktiebolag fattas av bolagsstämman. Rätt till vinstutdelning tillfaller den som på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Vinstutdelning utbetalas normalt till aktieägarna som ett kontant belopp per aktie genom Euroclear Sweden, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägarna inte kan nås genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende vinstutdelningsbeloppet under en tid som begränsas genom regler om tioårig preskription. Vid preskription tillfaller vinstutdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till vinstutdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt.

### TILLÄMPLIGA REGLER VID UPPKÖPSERBJUDANDET M.M.

I händelse av att ett offentligt uppköpserbud skulle lämnas avseende aktierna i Bubble room när aktierna och teckningsoptionerna är upptagna till handel på Nasdaq First North Growth Market tillämpas Takeover-regler för vissa handelsplattformar ("Takeover-reglerna").

Om styrelsen eller verkställande direktören i Bubble room, på grund av information som härrör från den som avser att lämna ett offentligt uppköpserbud avseende aktierna i Bolaget, har grundad anledning att anta att ett sådant erbjudande är nära förestående, eller om ett sådant erbjudande har

lämnats, får Bubble room enligt Takeover-reglerna endast efter beslut av bolagsstämman vidta åtgärder som är ägnade att försäkra förutsättningarna för erbjudandets lämnande eller genomförande. Bubble room får oaktat detta söka efter alternativa erbjudanden. Under ett offentligt uppköpserbud står det aktieägarna fritt att bestämma huruvida de önskar att avyttra sina aktier i det offentliga uppköpserbudet. Efter ett offentligt uppköpserbudande kan den som lämnat erbjudandet, under vissa förutsättningar, vara berättigad att lösa in resterande aktieägars aktier i enlighet med reglerna om tvångsinlösen i aktiebolagslagen (2005:551).

Aktierna i Bubble room är inte föremål för något erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Inga offentliga uppköpserbudanden har lämnats avseende aktierna under innevarande eller föregående räkenskapsår.

### CENTRAL VÄRDEPAPERSFÖRVARING

Aktierna i Bubble room är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register hanteras av Euroclear Sweden, Box 7822, 103 97 Stockholm. Inga aktiebrev har utfärdats för Bolagets aktier.

### EMISSIONSBEMYNDIGANDE

Vid extra bolagsstämma den 8 juni 2021 beslutade bolagsstämman att bemyndiga styrelsen att, vid ett eller flera tillfällen, under tiden fram till nästkommande årsstämma, med eller utan företrädesrätt för aktieägarna, besluta om nyemission av aktier, teckningsoptioner och/eller konvertibler. Emission ska kunna ske med eller utan föreskrift om apport, kvittning eller annat villkor.

### NYEMISSION AV AKTIER I SAMBAND MED ERBJUDANDET

Styrelsen i Bolaget beslutade den 4 november 2021, med stöd av bemyndigande lämnat på extra bolagsstämma den 8 juni 2021, att genomföra Erbjudandet genom nyemission av högst 4 200 000 aktier. Styrelsen beslutade vidare att, i syfte att tillgodose en eventuell övertäckning i Erbjudandet, utfärda en option till Erik Penser Bank att förvärva högst 630 000 ytterligare nyemitterade aktier

### REGISTRERING AV ERBJUDANDET VID BOLAGSVERKET

Erbjudandet förväntas registreras vid Bolagsverket vecka 47 2021. Den angivna tidpunkten är preliminär och kan komma att ändras.

### SKATTEFRÅGOR I SAMBAND MED ERBJUDANDET

Investerare i Erbjudandet bör uppmärksamma att skattelagstiftningen i investerarens medlemsstat och Bolagets registreringsland kan inverka på eventuella inkomster från värdepapperna. Investerare uppmanas att konsultera dennes oberoende rådgivare avseende skattekonsekvenser som kan uppstå i samband med Erbjudandet.

# NÄRMARE UPPGIFTER OM ERBJUDANDET

## ERBJUDANDET

Styrelsen för Bubbleroom har beslutat att genomföra en ägarspridning av aktierna i Bolaget genom en nyemission av aktier. Allmänheten i Sverige samt institutionella investerare i Sverige och internationellt erbjuds att teckna högst 4 200 000 aktier i Bubbleroom. För det fall Erbjudandet blir fulltecknat förväntas Bolaget tillföras cirka 151 MSEK före avdrag för kostnader relaterade till Erbjudandet samt Bolagets ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 17 november 2021.

## ERBJUDANDEPRIS

Erbjudandepriiset har fastställts av styrelsen i Bubbleroom i samråd med Erik Penser Bank och uppgår till 36,00 SEK per aktie. Detta motsvarar ett värde på Bolagets aktier om 396 MSEK före Erbjudandets genomförande. Erbjudandepriiset har i huvudsak fastställts baserat på diskussioner med potentiella Cornerstone Investors som ägde rum under oktober 2021. Under denna period erbjöds investerare att indikera intresse för att teckna aktier i Bolaget. Resultatet av dessa diskussioner var att Cornerstone Investors uttryckte sin avsikt att anmäla sig för teckning av aktier i Erbjudandet till samma pris som övriga investerare, motsvarande 36,00 SEK per aktie. Mot bakgrund av detta bedöms erbjudandepriiset vara marknadsmässigt. I tillägg till ovan är erbjudandepriiset baserat på diskussioner mellan styrelsen i Bubbleroom och Erik Penser Bank kring Bolagets långsiktiga affärsutsikter. I samband med dessa diskussioner har även en viss jämförelse gjorts med marknadspriset för andra liknande noterade bolag.

## ANMÄLAN

Anmälan om teckning av aktier ska ske under perioden 8 – 17 november 2021 och avse lägst 150 aktier. Endast en anmälan per investerare får göras. Anmälan är bindande. Anmälan ska göras på en särskild anmälningsedel som kan beställas från Erik Penser Bank via telefon, e-post eller laddas ned från [www.penser.se](http://www.penser.se). Anmälningssedeln finns även tillgänglig på Bolagets hemsida, <http://ir.bubbleroom.com>.

Erik Penser Bank  
Emissionsavdelningen/Bubbleroom  
Box 7405  
103 91 Stockholm  
Besöksadress: Apelbergsgatan 27  
Telefon: 08-463 80 00  
E-post: [emission@penser.se](mailto:emission@penser.se)  
Webbplats: [www.penser.se](http://www.penser.se)

Anmälan ska vara Erik Penser Bank tillhanda senast kl 17.00 den 17 november 2021. Endast en anmälningsedel per person eller firma kommer att beaktas. För det fall fler än en anmälningsedel insändes kommer enbart den först inkomna att beaktas. Ofullständig eller felaktig ifylld anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende. Anmälan är bindande.

Observera att om du har depå hos förvaltare kan anmälan om teckning av aktier i Erbjudandet ske genom förvaltaren. I sådant fall ska anmälan ske i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Observera att om du har en depå med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis investeringssparkonto (ISK) eller kapitalförsäkring, bör du kontrollera med din förvaltare om och hur du har möjlighet att teckna aktier i Erbjudandet.

## TILDELNING

Beslut om tilldelning av aktier i Erbjudandet fattas av styrelsen för Bubbleroom i samråd med rådgivare, varvid målet är att uppnå en god ägarbas och bred spridning av aktierna bland allmänheten i syfte att möjliggöra regelbunden och likvid handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Growth Market. Tilldelningen kommer att beslutas helt diskretionärt och någon garanti för tilldelning lämnas inte, undantagsvis för samtliga som ingått teckningsåtaganden och därmed är garanterade full tilldelning i enlighet med respektive åtagande. Tilldelningen är inte beroende av när ansökan lämnas in under ansökningsperioden. I händelse av överteckning kan tilldelning ske med ett lägre antal aktier än vad anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan ske genom slumpmässigt urval eller komma att helt utebli. Närstående parter till Bolaget samt kunder i Erik Penser Bank kan komma att särskilt beaktas vid tilldelning.

## Besked om tilldelning

Besked om tilldelning beräknas ske omkring den 17 november 2021. Snarast därefter kommer avräkningsnota att sändas ut till dem som erhållit tilldelning i Erbjudandet. För de som tecknat genom depå hos förvaltare sker besked om tilldelning i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

## BETALNING OCH LEVERANS AV AKTIER

Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant i enlighet med instruktioner på avräkningsnota senast den dag som anges på avräkningsnota. Leverans av aktier sker till anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå så snart som möjligt efter att betalningen har registrerats, vilket normalt innebär upp till två bankdagar efter betalning. Om anmälan har skett direkt via förvaltare ska betalning för tilldelade aktier ske i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

## HANDEL MED AKTIER

Styrelsen för Bubbleroom har ansökt om upptagande till handel med aktier i Bubbleroom på Nasdaq First North Growth Market. Nasdaq Stockholm AB har den 4 november 2021 bedömt att Bolaget uppfyller listningskraven för Nasdaq First North Growth Market, förutsatt att sedvanliga villkor, däribland spridningskravet, uppfylls senast första dag för handel i Bolagets aktier. Första dag för handel beräknas till den 23 november 2021. Aktierna kommer att handlas under kortnamnet (ticker) BBROOM.

**TECKNINGÅTAGANDEN**

Cornerstone Investors, vilka framgår av tabellen nedan, har åtagit sig att, under vissa villkor, och till samma pris som övriga investerare, teckna totalt 2 690 000 aktier, motsvarande cirka 64,0 procent av Erbjudandet till ett totalt värde om cirka 96,8 MSEK. Åtaganden motsvarar sammanlagt cirka 17,7 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget omedelbart efter Erbjudandets genomförande. Cornerstone Investors åtaganden är villkorade av att samtliga villkor för upptagande till handel av Bolagets aktier är uppfyllda senast den 31 december 2021.

NAMN	TECKNINGSFÖRBINDELSE (SEK)	ANDEL AV ERBJUDANDET (%)
Vasastaden Holding AB	42 300 000	30,1%
FCG Fonder AB (FE Fonder)	19 800 000	14,1%
Aktia Bank Plc	12 600 000	9,0%
Modelio Equity AB	9 000 000	6,4%
Nordic Cross Asset Management	8 100 000	5,8%
Jack Weil	5 040 000	3,6%
<b>TOTALT</b>	<b>96 840 000</b>	<b>64,0%</b>

**OFFENTLIGGÖRANDE AV UTFALLET I ERBJUDANDET**

Utfallet i Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande, vilket beräknas ske omkring den 17 november 2021.

**UTSPÄDNING**

Om Erbjudandet fulltecknas kommer antalet aktier i Bolaget att öka med 4 200 000 från 11 000 000 till 15 200 000 aktier, vilket motsvarar en utspädning om cirka 27,6 procent av det totala antalet aktier och röster i Bubbleroom efter Erbjudandet. För det fall Övertilldelningsoptionen utnyttjas i sin helhet kommer antalet aktier att öka med ytterligare 630 000 aktier vilket skulle innebära en total utspädning, inklusive aktierna som tecknas i Erbjudandet, om cirka 30,5 procent.

**KOSTNADER SOM ÅLÄGGS INVESTERARE**

Inga kostnader åläggs investerare som deltar i Erbjudandet.

**VILLKOR FÖR FULLFÖLJANDET AV ERBJUDANDET**

Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet, enligt styrelsens bedömning och efter samråd med Erik Penser Bank, är tillräckligt stort för att skapa nödvändiga förutsättningar för en ändamålsenlig handel av aktier i Bubbleroom, samt att Nasdaq First North Growth Markets spridningskrav uppfylls genom Erbjudandet. Erbjudandet är vidare villkorat av att inga händelser inträffar som bedöms kunna ha så väsentligt negativ inverkan på Bolaget, dess verksamhet och affärsutsikter eller att Erbjudandet är olämpligt att genomföra.

Om ovanstående villkor inte uppfylls kan Erbjudandet komma att avbrytas. Ett eventuellt avbrytande av Erbjudandet kommer att meddelas genom pressmeddelande så snart som möjligt och senast den 17 november 2021. För det fall Erbjudandet avbryts kommer varken leverans av eller betalning för aktier inom Erbjudandet att genomföras.

**ÅTAGANDE ATT AVSTÅ FRÅN ATT SÄLJA AKTIER (LOCK-UP)**

Samtliga aktieägare har gentemot Erik Penser Bank åtagit sig att, med vissa undantag, avstå från att sälja eller på annat sätt överföra eller avyttra sina aktier i Bolaget under tolv månader ("Lock-up åtagandet"). Lock-up åtagandet gäller från och med första dag för handel i aktierna på Nasdaq First North Growth Market och omfattar befintliga aktier (med undantag för sådana aktier som tecknas inom ramen för Erbjudandet).

Lock-up åtagandet omfattar totalt 11 000 000 aktier vilket motsvarar 100,0 procent av aktierna i Bolaget före Erbjudandet och 72,4 eller 69,5 procent av aktierna i Bolaget efter Erbjudandet under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas eller om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo. Överlåtelsebegränsningar som beskrivs ovan är föremål för sedvanliga begränsningar och undantag, till exempel godtagandet av ett erbjudande till samtliga aktieägare i Bolaget i enlighet med svenska takeover-regler, försäljning eller annan avyttring av aktier som ett resultat av ett erbjudande från Bolaget gällande förvärv av egna aktier, eller där överföring av aktierna krävs till följd av legala, administrativa eller rättsliga krav. Därutöver kan Erik Penser Bank bevilja undantag från relevanta åtaganden om det, från fall till fall, anses lämpligt av Erik Penser Bank, varvid aktierna kan komma att, genom Erik Penser Banks försorg, bjudas ut till försäljning eller avyttras på annat sätt. Efter att lock up-perioden löpt ut står det aktieägare som berörts av lock up-perioden fritt att sälja sina aktier i Bubbleroom.



## STABILISERINGSÅTGÄRDER

I samband med Erbjudandet kan Erik Penser Bank komma att genomföra transaktioner i syfte att stödja marknadspriset på aktierna på en nivå högre än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Growth Market, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq First North Growth Market och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Erik Penser Bank har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras. Stabilisering, om påbörjad, kan vidare komma att avbrytas när som helst utan förvarning. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras för att stödja marknadspriset på aktierna till ett pris som är högre än priset i Erbjudandet. Inom en vecka efter stabiliseringsperiodens utgång kommer Erik Penser Bank att, genom Bolaget, offentliggöra huruvida stabilisering utfördes eller inte, det datum då stabiliseringen inleddes, det datum då stabiliseringen senast genomfördes, samt det prisintervall inom vilket stabiliseringen genomfördes för vart och ett av de datum då stabiliseringstransaktioner genomfördes.

## ÖVRIG INFORMATION

Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga teckningsperioden. Sådant eventuellt förlängning kommer att offentliggöras före teckningsperiodens utgång. En teckning av nya aktier är oåterkallelig och tecknaren kan inte upphäva eller modifiera en teckning av nya aktier. Ofullständiga eller felaktigt ifyllda anmälningsssedlar kan komma att lämnas utan beaktande. Om teckningslikviden inbetalas för sent, är otillräcklig eller betalas på felaktigt sätt kan anmälan om teckning komma att lämnas utan beaktande eller teckning komma att ske med ett lägre belopp. Betald likvid som ej tagits i anspråk kommer i så fall att återbetalas. För sent inkommen inbetalning på belopp som understiger 100 SEK återbetalas endast på begäran. Erik Penser Bank agerar finansiell rådgivare och emissionsinstitut åt Bolaget. Att Erik Penser Bank är emissionsinstitut innebär inte i sig att Erik Penser Bank betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("Tecknaren") som kund hos Erik Penser Bank för placeringen. Följden av att Erik Penser Bank inte betraktar Tecknaren av aktier som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren av aktier ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med placeringen.

# STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

## STYRELSE

Bubblerooms styrelse består av 5 ledamöter utan suppleanter, vilka valts för tiden intill slutet av årsstämman 2022. Tabellen nedan presenterar styrelseledamöterna, när de först valdes in i styrelsen och om de är oberoende i förhållande till Bolaget och/eller större aktieägare.

NAMN	BEFATTNING	INVALID	OBEROENDE I FÖRHÅLLANDE TILL	
			BOLAGET OCH BOLAGSLEDNINGEN	STÖRRE AKTIEÄGARE
Freddy Sobin	Ordförande	2012	Ja	Ja
Paul Källenius	Ledamot	2008	Ja	Nej
Aurore Belfrage	Ledamot	2019	Ja	Ja
Susanne Holmström	Ledamot	2019	Ja	Ja
Malin Strihagen	Ledamot	2019	Ja	Ja

### FREDDY SOBIN

Född 1981. Styrelseordförande (och styrelseledamot) sedan 2012.

**Utbildning/erfarenhet:** Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm. Marketing och Business Development Manager på Tretti AB. E-commerce Director och Financial Services Director på Halens AB. VD och koncernchef för Consortio Fashion Group AB (idag fusionerat med Cellbes AB).

**Övriga nuvarande befattningar:** Styrelseordförande i Skincity Sweden AB, myself & friends AB, Kicks Kosmetikkedjan OY, Kicks Norge AS och Amazing Brands Stockholm AB. Förste vice styrelseordförande i Svensk Handel AB. Verkställande direktör i Kicks Kosmetikkedjan AB samt styrelseledamot i och verkställande direktör för dotterbolaget Axbeautyhouse AB. Styrelseledamot i Svenskt Näringsliv, Salling Group A/S och Humla AB. Styrelsesuppleant i Visionsbyggande AB.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Styrelseordförande i och verkställande direktör för Halens AB. Styrelseordförande i Cellbes AB, Outnorth AB, föreningen Svensk Digital Handel och Svensk Distanshandel AB. Styrelseledamot i Consortio Development AB, LensOn AB, Skincity Sweden AB och OM Vindan 1 Fastighets AB. Styrelsesuppleant i Halens Konto AB.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Freddy Sobin innehar 300 000 aktier och 25 000 teckningsoptioner inom ramen för incitamentsprogram 2019/2022:2 i Bolaget.

### PAUL KÄLLENIUS

Född 1966. Styrelseledamot sedan 2008 (styrelseordförande under perioden 1 juli 2008 – 11 december 2012).

**Utbildning/erfarenhet:** Civilingenjör, Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm. Paul Källenius inledde sin karriär inom läkemedelsindustrin med olika chefspositioner inom marknad och affärsutveckling på Pharmacia AB men är sedan mer än tjugo år tillbaka serieentreprenör.

**Övriga nuvarande befattningar:** Styrelseordförande i iBoxen Group AB, iBoxen Infrastruktur Sverige AB, iBoxen Holding AB, iBoxen Management AB, Consortio Business Center AB, Consortio Invest AB, Cellbes AB, TFB Holding AB, Fafelle Node Stockholm AB och Fafelle Brand Company AB. Styrelseledamot i Kyla Air Nordic AB, Garpes Livsmedel AB, Källenius Invest AB, Nordisk Hypoteksförmedling AB, ANNMAKA AB,

TFB Investments AB, KAAX Investment AB och KAAX Fastigheter AB.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Styrelseordförande i C Handel i Borås AB och OM Vindan 1 Fastighets AB. Styrelseledamot i Halens AB, Cellbes AB, Upstream Dream AB, TF Bank AB, Urbanista AB, Reschia Form AB och Blue Pot AB. Styrelsesuppleant i Halens Konto AB.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Paul Källenius innehar indirekt genom KAAX Investment AB 2 036 507 aktier i Bolaget.

### AURORE BELFRAGE

Född 1979. Styrelseledamot sedan 2019.

**Utbildning/erfarenhet:** Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm. Head of Early Stage på EQT Ventures, Senior Advisor på AI Sweden och City AI samt krönikör på Svenska Dagbladet. Därutöver har Aurore Belfrage mångårig erfarenhet från startup- och digitala verksamheter.

**Övriga nuvarande befattningar:** Styrelseledamot i och verkställande direktör för BCB Ventures AB. Styrelseledamot i Ferronordic AB, Graviz Pierenne Labs AB och Sis&Me Invest AB. Styrelseledamot i Sverige styrkommitté till världsutställningen Expo2020 Dubai.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Styrelseledamot i Bonzun Health Information AB. Medgrundare i fintechbolaget Wrapp, affärsutvecklingsansvarig Stena Metall i Tjekien och Italien.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Aurore Belfrage innehar 0 aktier och 25 000 teckningsoptioner inom ramen för incitamentsprogram 2019/2022:2 i Bolaget.

### SUSANNE HOLMSTRÖM

Född 1977. Styrelseledamot sedan 2019.

**Utbildning/erfarenhet:** Master of Science in International Business, Handelshögskolan i Göteborg. Director Personal Lines på Trygg-Hansa och COO på Tele2 Sverige.

**Övriga nuvarande befattningar:** Verkställande direktör för NetOnNet AB. Styrelseledamot i Svensk Handel AB.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Styrelseledamot i myFC Holding AB (publ), Konsumenternas tele- TV- och Internetbyrå, Telekområdgivarna, AB.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Susanne Holmström innehar 0 aktier och 25 000 teckningsoptioner inom ramen för incitamentsprogram 2019/2022:2 i Bolaget.

**MALIN STRIHAGEN**

Född 1974. Styrelseledamot sedan 2019.

**Utbildning/erfarenhet:** MBA i International Luxury Brand Management, ESSEC Business School i Paris och Civilekonomexamen, Handelshögskolan i Stockholm. Vice President Brand and Communications på SF Studios, Sales Director på Ralph Lauren och Managing Director på Acne Art Department. Därutöver har Malin Strihagen mångårig erfarenhet från ledande befattningar inom mode och detaljhandeln med fokus på varumärkesbyggande, internationell affärsutveckling, försäljning, e-handel, marknadsföring och kommunikation/PR.

**Övriga nuvarande befattningar:** Styrelsesuppleant i Aprisma AB.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Styrelseledamot i Aprisma AB. Styrelsesuppleant i Reschia Form AB.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Malin Strihagen innehar 0 aktier och 25 000 teckningsoptioner inom ramen för incitamentsprogram 2019/2022:2 i Bolaget.

**LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE****VILLE KANGASMUUKKO NORDSTRÖM**

Född 1980. CEO sedan 2015.

**Utbildning/erfarenhet:** Civilekonomexamen från Handelshögskolan, Umeå Universitet. Expansion & Business Development Manager och Project Manager på Hennes & Mauritz Online AB. Business Controller, Project Manager, Logistic Manager och Logistic Controller på Hennes & Mauritz Oy.

**Övriga nuvarande befattningar:** Styrelseledamot i Pen Store Sthlm AB och VASUMA Inc. AB.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Ville Kangasmuukko har inte haft några andra befattningar under de senaste fem åren.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Ville Kangasmuukko Nordström innehar 0 aktier i Bolaget och 30 teckningsoptioner i Bolaget som berättigar till teckning av 300 000 aktier i Bolaget.

**ESKO ÖSTERBACKA**

Född 1974. CFO sedan 2019.

**Utbildning/erfarenhet:** Civilekonomprogrammet, Högskolan i Borås. CFO på WallVision och Eurosko. Head of Business Control på Hemtex. Chief Accountant Manager på NetOnNet. Revisor på Ernst & Young.

**Övriga nuvarande befattningar:** Esko Österbacka har inga andra nuvarande befattningar.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Styrelseledamot i Embellence group AB (publ), Boråstapeter AB, John O. Borge AS, Cole & Son (Wallpaper) Ltd, WallVision International Trading Co Ltd och WED S.r.l.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Esko Österbacka innehar 0 aktier och 40 000 teckningsoptioner inom ramen för Incitamentsprogram 2019/2022:1 i Bolaget.

**NINA VATANSEVER**

Född 1979. CPO sedan 2017.

**Utbildning/erfarenhet:** Högskoleingenjörsprogrammet inriktning Textilteknologi, Högskolan i Borås. Inköpare och projektledare på Gina Tricot, Inköpare på MQ. Inköpare och Inköpsassistent på Lindex.

**Övriga nuvarande befattningar:** Nina Vatansever har inga andra nuvarande befattningar.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Nina Vatansever har inte haft några andra befattningar under de senaste fem åren.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Nina Vatansever innehar 0 aktier och 25 000 teckningsoptioner inom ramen för Incitamentsprogram 2019/2022:1 i Bolaget.

**SOFIE RYDBERG**

Född 1992. CMO sedan 2021.

**Utbildning/erfarenhet:** Campaign Manager och Marketing Project Manager på Gina Tricot.

**Övriga nuvarande befattningar:** Styrelseledamot i Ekfemman Kedjehus ekonomisk förening.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Sofie Rydberg har inte haft några andra befattningar under de senaste fem åren.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Sofie Rydberg innehar 0 aktier eller teckningsoptioner i Bolaget.

**JOEL SANDBERG**

Född 1987. COO sedan 2019.

**Utbildning/erfarenhet:** Logistikchef på Nelly.com. Expansionschef, Business Developer och Logistikchef på H&M.

**Övriga nuvarande befattningar:** Joel Sandberg har inga andra nuvarande befattningar.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Joel Sandberg har inte haft några andra befattningar under de senaste fem åren.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Joel Sandberg innehar 0 aktier och 25 000 teckningsoptioner inom ramen för Incitamentsprogram 2019/2022:1 i Bolaget.

**EMILIA VUORI**

Född 1987. People and Culture Manager sedan 2021.

**Utbildning/erfarenhet:** Masterexamen i kommunikation, Göteborgs Universitet. HR Business Partner på Tengbom Arkitekter. Senior HR Executive på HCL Technologies.

**Övriga nuvarande befattningar:** Emilia Vuori har inga andra nuvarande befattningar.

**Tidigare befattningar (senaste fem åren):** Emilia Vuori har inte haft några andra befattningar under de senaste fem åren.

**Innehav i Bolaget (före Erbjudandet):** Emilia Vuori innehar 0 aktier eller teckningsoptioner i Bolaget.

**ÖVRIGA UPPLYSNINGAR AVSEENDE STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE**

Inga styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har några familjeband till några andra styrelseledamöter eller andra ledande befattningshavare.

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna i Bolaget har under de senaste fem åren (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) av reglerings- eller tillsynsmyndighet (inklusive erkända yrkesammanslutningar) bundits vid, eller varit föremål för påföljd på grund av brott, eller (iii) förbjudits av domstol att vara medlem av en emittents förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller från att utöva ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Ingen av styrelseledamöterna eller ledande befattningshavarna har varit inblandad i någon konkurs, tvångslikvidation eller konkursförvaltning i egenskap av medlem i förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller annan ledande befattning.

**ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER, VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE****Ersättning till styrelseledamöter**

Arvode och annan ersättning till styrelseledamöterna, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På årsstämman 2021 beslutades att styrelseordföranden ska erhålla ett arvode om 150 000 SEK och att styrelseledamöterna ska erhålla ett arvode om 100 000 SEK vardera. Styrelsens ledamöter har inte ingått något avtal med Bolaget eller dess dotterbolag som innefattar rätt till förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört.

Styrelseordföranden erhöll ett arvode om 150 000 SEK och övriga styrelseledamöter erhöll ett arvode om 100 000 SEK vardera under räkenskapsåret 2020.

**Anställningsavtal för verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare**

Beslut om ersättningsnivåer och övriga anställningsvillkor för den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare fattas av styrelsen.

Tabellen nedan visar utbetald ersättning till den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare för räkenskapsåret 2020.

(KSEK)	GRUNDLÖN	RÖRLIG LÖN	ÖVRIGA FÖRMÅNER <sup>1</sup>	PENSIONS-KOSTNADER	SUMMA
Ville Kangasmuukko Nordström, VD	1 980 000	0	102 118	515 809	2 597 927
Övriga ledande befattningshavare <sup>2</sup>	4 507 000	0	122 825	1 073 876	5 703 701
<b>SUMMA</b>	<b>6 487 000</b>	<b>0</b>	<b>224 943</b>	<b>1 589 685</b>	<b>8 301 628</b>

<sup>1</sup> Omfattar förmånsbil, friskvårdsbidrag, personlig hälsa, lunchutrymmen, sjuk- och sjukvårdsförsäkring m.m.

<sup>2</sup> Innefattande 7 personer under räkenskapsåret 2020.

## FINANSIELL INFORMATION

Nedan presenteras historisk finansiell information för Bubbleroom avseende räkenskapsåren 2020 och 2019 samt delårsperioden januari – september 2021 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2020. Informationen för räkenskapsåren 2020 och 2019 är hämtad från Bolagets årsredovisningar och informationen för perioden januari – september 2021 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2020 är hämtad ur Bolagets delårsrapport för perioden januari – september 2021. Poster ifyllda "–" innebär att informationen inte återfinns i årsredovisningarna eller delårsrapporten. Den finansiella informationen i detta avsnitt bör läsas tillsammans med Bolagets reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2020 och 2019, inklusive tillhörande noter och revisionsberättelser, samt den oreviderade delårsrapporten för januari – september 2021, samtliga vilka har införlivats i Prospektet via hänvisning.

Bubblerooms årsredovisningar för räkenskapsåren 2020 och 2019 har reviderats och revisionsberättelsen är fogad till årsredovisningarna. Delårsrapporten för perioden januari – september 2021 har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisor. Årsredovisningarna samt delårsrapporten för perioden januari – september 2021 har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen samt BFNAR 2021:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Förutom Bubblerooms reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2020 och 2019 har ingen information i Prospektet granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

RESULTATRÄKNING TSEK	JANUARI – SEPTEMBER		RÄKENSKAPSÅRET	
	2021 EJ REVIDERAT	2020	2020 REVIDERAT	2019
Nettoomsättning	273 465	278 768	384 086	428 534
Övriga rörelseintäkter	0	1 952	2 125	0
<b>Totala intäkter</b>	<b>273 465</b>	<b>280 720</b>	<b>386 211</b>	<b>428 534</b>
<b>RÖRELSENS KOSTNADER</b>				
Handelsvaror	-106 554	-122 454	-166 290	-173 552
Övriga externa kostnader	-135 520	-132 750	-181 941	-226 976
Personalkostnader	-33 857	-33 630	-44 444	-44 613
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-1 437	-1 204	-1 654	-764
<b>Summa rörelsens kostnader</b>	<b>-277 368</b>	<b>-290 038</b>	<b>-394 328</b>	<b>-445 905</b>
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-3 903</b>	<b>-9 318</b>	<b>-8 117</b>	<b>-17 370</b>
<b>RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER</b>				
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	0	1	28	8
Räntekostnader och liknande resultatposter	-795	-533	-1 140	-1 419
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>-4 698</b>	<b>-9 850</b>	<b>-9 229</b>	<b>-18 781</b>
Skatt på periodens resultat	0	0	-140	3 972
<b>Periodens resultat</b>	<b>-4 698</b>	<b>-9 850</b>	<b>-9 370</b>	<b>-14 809</b>

BALANSRÄKNING, TILLGÅNGAR TSEK	SEPTEMBER		DECEMBER	
	2021 EJ REVIDERAT	2020	2020 REVIDERAT	2019
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Anläggningstillgångar</b>				
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	3 034	2 658	2 502	0
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>				
Inventarier, verktyg och installationer	2 720	3 076	3 412	5 802
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>5 754</b>	<b>5 734</b>	<b>5 914</b>	<b>5 802</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
<b>Varulager</b>				
Handelsvaror	69 291	69 820	69 024	71 061
<b>Kortfristiga fordringar</b>				
Kundfordringar	–	–	1 893	5 569
Aktuella skattefordringar	–	–	4 010	4 149
Övriga kortfristiga fordringar	–	–	5 673	16 203
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	–	–	4 413	2 424
	<b>35 897</b>	<b>25 023</b>	<b>15 989</b>	<b>28 345</b>
Kassa och bank	23 541	20 755	24 501	517
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>128 729</b>	<b>115 598</b>	<b>109 514</b>	<b>99 922</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>134 483</b>	<b>121 332</b>	<b>115 428</b>	<b>105 724</b>

BALANSRÄKNING, EGET KAPITAL OCH SKULDER TSEK	SEPTEMBER		DECEMBER	
	2021 EJ REVIDERAT	2020	2020 REVIDERAT	2019
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
<b>Eget kapital</b>				
<b>Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare</b>				
Aktiekapital	-	-	550	500
Annat eget kapital inklusive periodens resultat	-	-	30 438	11 270
<b>Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare</b>	-	-	<b>30 988</b>	<b>11 770</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>27 012</b>	<b>28 423</b>	<b>30 988</b>	<b>11 770</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>				
Checkräkningskredit	-	-	0	5 322
Leverantörsskulder	-	-	31 329	33 302
Skatteskulder	-	-	130	135
Övriga skulder	-	-	17 976	12 588
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-	-	35 005	42 607
	<b>107 471</b>	<b>92 909</b>	<b>84 440</b>	<b>93 954</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>134 483</b>	<b>121 332</b>	<b>115 428</b>	<b>105 724</b>

KASSAFLÖDESANALYS TSEK	JANUARI – SEPTEMBER		RÄKENSKAPSÅRET	
	2021 EJ REVIDERAT	2020	2020 REVIDERAT	2019
<b>DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN</b>				
Rörelseresultat före finansiella poster	-3 903	-9 318	-8 118	-17 370
Avskrivningar	1 437	1 204	1 654	764
Övriga ej likviditetspåverkande poster	616	-1 092	-709	10
Erhållen ränta	0	1	28	8
Erlagd ränta	-795	-533	-1 140	-1 419
Betald inkomstskatt	-1 074	-489	-6	-52
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-3 719</b>	<b>-10 227</b>	<b>-8 291</b>	<b>-18 059</b>
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>				
Förändring av varulager	-267	1 241	2 037	-8 979
Förändring av kundfordringar	-	-	3 676	-2 130
Förändring av övriga kortfristiga fordringar	-	-	8 540	5 108
Förändring kortsiktiga fordringar	-18 956	3 764	-	-
Förändring av leverantörsskulder	-	-	-1 973	6 962
Förändring av övriga kortfristiga skulder	-	-	-2 214	5 350
Förändringar kortfristiga skulder	23 152	4 323	-	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>210</b>	<b>-899</b>	<b>1 775</b>	<b>-11 748</b>
<b>INVESTERINGSVERKSAMHETEN</b>				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-998	-686	-686	0
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-278	-450	-1 080	-3 698
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-1 276</b>	<b>-1 136</b>	<b>-1 766</b>	<b>-3 698</b>
<b>FINANSIERINGSVERKSAMHETEN</b>				
Nyemission	0	27 595	29 297	0
Utgivna teckningsoptioner	106	0	0	110
Förändring i utnyttjad checkkredit	0	-5 322	-5 322	5 322
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>106</b>	<b>22 273</b>	<b>23 975</b>	<b>5 432</b>
<b>PERIODENS KASSAFLÖDE</b>	<b>-960</b>	<b>20 238</b>	<b>23 984</b>	<b>-10 014</b>
Likvida medel vid periodens början	24 501	517	517	10 531
Likvida medel vid periodens slut	23 541	20 755	24 501	517



**NYCKELTAL**

En del av de nyckeltal som presenteras nedan är inte definierade enligt Bubblerooms tillämpade redovisningsregler för finansiell rapportering. Bubbleroom bedömer att nyckeltalen ger en bättre förståelse för Bolagets ekonomiska trender. Nyckeltalen, såsom Bubbleroom har definierat dessa, bör inte jämföras med andra bolags nyckeltal som har samma benämning då definitionerna kan skilja sig åt. Nyckeltalen i tabellen nedan har inte reviderats såvida inget annat anges.

NYCKELTAL TSEK	JANUARI – SEPTEMBER		RÄKENSKAPSÅRET	
	2021	2020	2020	2019
	<b>EJ REVIDERAT</b>			
Försäljningstillväxt	-1,9	-7,4	-10,4	34,5
Bruttomarginal, %	61,0	56,1	56,7	59,5
EBITDA	-2 466	-8 114	-6 463	-16 606
EBITDA-marginal, %	-0,9	-2,9	-1,7	-3,9
Rörelseresultat (EBIT)	-3 903	-9 318	-8 117	-17 370
Rörelsemarginal, %	-1,4	-3,3	-2,1	-4,1
Periodens resultat	-4 698	-9 850	-9 370	-14 809
Soliditet	20,1	23,4	26,8	11,1
Medelantalet anställda	71	69	68	72
Returgrad, %	48,9	49,8	48,0	51,0
Nettoskuld (+)/Nettokassa (-)	-23 541	-20 755	-24 501	4 805

NYCKELTAL	DEFINITION	MOTIVERING
Försäljningstillväxt	Procentuell förändring i nettoomsättning mellan två perioder.	Försäljningstillväxt anges av Bolaget då det anses bidra till investerarens förståelse för Bolagets historiska utveckling.
Bruttomarginal, %	Bruttoresultat i relation till nettoomsättning.	Bruttomarginal visar den löpande verksamhetens bidrag till att täcka rörelsen övriga kostnader (täckningsbidrag).
EBITDA	Resultat före finansiella poster, skatter samt av- och nedskrivningar.	EBITDA anges då Bolaget anser att det ger en helhetsbild av vinst genererad från den löpande verksamheten.
EBITDA-marginal, %	EBITDA i relation till nettoomsättning.	Nyckeltalet mäter den operativa lönsamheten.
Rörelseresultat (EBIT)	Resultat före finansiella poster och skatter.	EBIT anges då Bolaget anser att det ger en helhetsbild av vinst genererad från den löpande verksamheten.
Rörelsemarginal, %	Rörelseresultat (EBIT) i relation till nettoomsättning.	EBIT-marginal anges för att mäta operativ lönsamhet.
Soliditet	Eget kapital i relation till balansslutningen (totala tillgångar).	Soliditet visar på bolagets finansiella stabilitet och uthållighet.
Returgrad, %	Värdet av returnerade varor från bolagets Online B2C-kunder i förhållande av värdet av levererade varor till bolagets kunder.	Visar hur stor andel av levererade order som skickas tillbaka från bolagets kunder. Detta gäller bolagets Online B2C.
Nettoskuld (+)/Nettokassa (-)	Räntebärande skulder minus räntebärande fordringar och likvida medel.	Visar Bolagets totala skuldsättning.

AVSTÄMNINGSTABELL TSEK	JANUARI – SEPTEMBER		RÄKENSKAPSÅRET	
	2021	2020	2020	2019
	<b>EJ REVIDERAT</b>			
Nettoomsättning	273 465	278 768	384 086	428 534
Handelsvaror	-106 554	-122 454	-166 290	-173 552
<b>Bruttoresultat</b>	<b>166 911</b>	<b>156 314</b>	<b>217 796</b>	<b>254 982</b>
Bruttoresultat	166 911	156 314	217 796	254 982
Nettoomsättning	273 465	278 768	384 086	428 534
<b>Bruttomarginal, %</b>	<b>61,0</b>	<b>56,1</b>	<b>56,7</b>	<b>59,5</b>
Rörelseresultat (EBIT)	-3 903	-9 318	-8 117	-17 370
Nettoomsättning	273 465	278 768	384 086	428 534
<b>Rörelsemarginal, %</b>	<b>-1,4</b>	<b>-3,3</b>	<b>-2,1</b>	<b>-4,1</b>
Rörelseresultat (EBIT)	-3 903	-9 318	-8 117	-17 370
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	1 437	1 204	1 654	764
<b>EBITDA</b>	<b>-2 466</b>	<b>-8 114</b>	<b>-6 463</b>	<b>-16 606</b>
EBITDA	-2 466	-8 114	-6 463	-16 606
Nettoomsättning	273 465	278 768	384 086	428 534
<b>EBITDA-marginal, %</b>	<b>-0,9</b>	<b>-2,9</b>	<b>-1,7</b>	<b>-3,9</b>
Eget kapital	27 012	28 423	30 988	11 770
Totala tillgångar	134 483	121 332	115 428	105 724
<b>Soliditet</b>	<b>20,1</b>	<b>23,4</b>	<b>26,8</b>	<b>11,1</b>
Checkräkningskredit	0	0	0	5 322
Kassa och bank	-23 541	-20 755	-24 501	-517
<b>Nettoskuld (+)/Nettokassa (-)</b>	<b>-23 541</b>	<b>-20 755</b>	<b>-24 501</b>	<b>4 805</b>

#### BETYDANDE FÖRÄNDRINGAR AV BOLAGETS FINANSIELLA STÄLLNING SEDAN UTGÅNGEN AV DEN SENASTE RÄKENSKAPSPERIODEN

Det har inte skett någon betydande förändring till Bolagets finansiella ställning sedan utgången av den senaste räkenskapsperioden.

#### UTDELNINGSPOLICY

Styrelsen i Bubbleroom kommer under de närmaste åren primärt använda genererade kassaflöden till fortsatt expansion. Detta innebär att styrelsen inte har för avsikt att föreslå någon utdelning för innevarande räkenskapsår. Styrelsen kommer därefter årligen att utvärdera möjligheten till utdelning med hänsyn till Bolagets finansiella behov, likviditet, samt allmänna ekonomiska och affärsmässiga förhållanden.

# LEGALA FRÅGOR OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

## ALLMÄN INFORMATION

Enligt Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 550 000 SEK och inte överstiga 2 200 000 SEK och antalet aktier får inte understiga 11 000 000 och inte överstiga 44 000 000. Bolaget har endast emitterat ett aktieslag. Per den 30 september 2021 uppgick Bolagets aktiekapital till 550 000 SEK fördelat på 11 000 000 aktier. Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till 550 000 SEK fördelat på 11 000 000 aktier.

Aktierna i Erbjudandet kommer, vid fullteckning, medföra att aktiekapitalet i Bolaget uppgår till 760 000 SEK fördelat på 15 200 000 aktier.

För det fall Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer aktiekapitalet i Bolaget att uppgå till 791 500 SEK fördelat på 15 830 000 aktier.

Aktierna i Bolaget är denominerade i SEK och har emitterats i enlighet med svensk rätt. Varje aktie har ett kvotvärde om 0,05 SEK. Samtliga aktier är fullt inbetalda och fritt överlåtbara.

## ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Nedan listas samtliga aktieägare med innehav överstigande fem procent av aktierna och röstetalet i Bolaget per den 30 september 2021 inklusive därefter kända förändringar fram till dagen för Prospektet. Bolaget är inte direkt eller indirekt kontrollerat av någon aktieägare.

NAMN	ANTAL AKTIER OCH RÖSTER	ANTAL AKTIER OCH RÖSTER, %
Jonas Weil (via kapitalförsäkring)	2 176 507	19,8
Avi Silberman (via bolag)	2 036 507	18,5
John Brehmer (via bolag och livförsäkring)	2 036 507	18,5
Paul Källenius (via bolag)	2 036 507	18,5
Robert Gyll (via bolag)	1 625 696	14,8
Övriga aktieägare	1 088 276	9,9
<b>Totalt</b>	<b>11 000 000</b>	<b>100,0</b>

Per dagen för Prospektet finns ett aktieägaravtal mellan samtliga aktieägare och Bolaget. Detta aktieägaravtal upphör emellertid att gälla i samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North.

Utöver ovannämnda aktieägaravtal finns såvitt styrelsen känner till inte några aktieägaravtal eller andra överenskommelser som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget. Såvitt styrelsen känner till finns inte heller några ytterligare överenskommelser eller motsvarande som kan komma att leda till att kontrollen över Bolaget förändras eller förhindras.

## TECKNINGSOPTIONER, KONVERTIBLER M.M.

Per dagen för Prospektet har Bolaget, utöver vad som beskrivs nedan, inga utestående teckningsoptioner, konvertibler eller liknande finansiella instrument som kan berättiga till teckning av nya aktier eller på annat sätt påverka aktiekapitalet i Bolaget.

Vid extra bolagsstämman den 8 juni 2018 beslutades att emittera 30 teckningsoptioner till Bolagets VD, som tecknade samtliga teckningsoptioner till ett pris om 5 965 SEK per teckningsoption. Vid extra bolagsstämman den 20 juli 2021 beslutades att ändra teckningsoptionsvillkoren genom att förlänga utnyttjandeperioden för teckning av nya aktier, vilket resulterade i en ny utnyttjandeperiod som löper från och med den 1 december 2021 till och med den 28 februari 2022 samt att göra ett tillägg för så kallad "cash-less exercise". Bolagets VD har betalat en tilläggspremie om 121 944 SEK med anledning av ändringarna. Villkoren för teckningsoptionerna har sedan dessa emitterades räknats om med anledning av uppdelning av aktier. Per dagen för Prospektet, efter sådan omräkning, berättigar 1 teckningsoption till teckning av 10 000 nya aktier i Bolaget till en teckningskurs om 20,47 SEK per aktie.

Vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna ökar Bolagets aktiekapital med 15 000 SEK genom utgivande av 300 000 aktier, motsvarande en utspädning om cirka 2,7 procent (baserat på antalet aktier i Bolaget före Erbjudandet). Som framgår ovan är teckningsoptionerna föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med bland annat emissioner och uppdelning av aktier

## Incitamentsprogram 2019/2022:1-2

Vid extra bolagsstämma den 6 mars 2019 beslutades att emittera teckningsoptioner, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, som ett led i två incitamentsprogram varav det ena omfattar vissa anställda nyckelpersoner (Incitamentsprogram 2019/2022:1) och det andra omfattar vissa styrelseledamöter (Incitamentsprogram 2019/2022:2) i Bolaget. Det förstnämnda incitamentsprogrammet har beretts av styrelsen i Bolaget och det andra har beretts av aktieägare i Bolaget. Identiska villkor gäller för båda incitamentsprogrammen. Teckningskursen var 0,25 SEK per teckningsoption. Sammanlagt omfattar incitamentsprogrammen högst 440 000 teckningsoptioner, varav programmet för vissa anställda nyckelpersoner omfattar högst 315 000 teckningsoptioner och programmet för vissa styrelseledamöter omfattar högst 125 000 teckningsoptioner.

Samtliga 440 000 teckningsoptioner har emitterats till och tecknats av deltagarna i incitamentsprogrammen. En teckningsoption berättigar innehavaren till teckning av en ny aktie i Bolaget till en teckningskurs om 50 SEK per aktie. Teckning av nya aktier kan ske under tiden från och med den 1 augusti 2022 till och med den 31 oktober 2022.

Vid fullt utnyttjande av Bolagets samtliga utställda teckningsoptioner inom ramen för Incitamentsprogram 2019/2022:1-2 ökar Bolagets aktiekapital med 22 000 SEK genom utgivande av 440 000 aktier, motsvarande en utspädning om cirka 4 procent (baserat på antalet aktier i Bolaget före Erbjudandet, men efter utnyttjandet av teckningsoptionerna). Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med bland annat emissioner och uppdelning av aktier.

Optionsinnehavaren måste erbjuda Bolaget att lösa in alla teckningsoptioner som innehas av optionsinnehavaren och som ännu inte intjänats om optionsinnehavaren, bland annat, bryter mot optionsavtalet eller anställningsavtalet eller om optionsinnehavarens anställning avslutas av optionsinnehavaren. Lösenbelopp för teckningsoptioner som löses in är optionsinnehavarens anskaffningspris, vilket är det pris som optionsinnehavaren betalat för teckningsoptionerna i samband med teckning av teckningsoptionerna.

#### **VÄSENTLIGA AVTAL**

Nedan följer en sammanfattning av väsentliga avtal som Bolaget ingått under det senaste året (med undantag för avtal som ingåtts i den löpande affärsverksamheten).

#### ***Samarbetsavtal med Zalando SE***

Den 11 mars 2021 ingick Bubbleroom ett avtal med Zalando SE ("Zalando") avseende försäljning av Bubblerooms produkter på Zalandos online-marknadsplats. Produkter som säljs till kunder på Zalandos online-marknadsplats är föremål för Zalandos standardvillkor. Enligt avtalet ska Bubbleroom hantera leveranser och returerna av Bubblerooms produkter. Zalando betalar bruttoförsäljningspriset minus serviceavgifter för produkterna till Bubbleroom. Enligt avtalet ska Zalando hantera kundservice och betalningar som sker genom Zalandos online-marknadsplats. Avtalet löper tills vidare med en uppsägningstid om 3 månader. Avtalet innehåller bland annat sedvanliga ansvarsbegränsningar för indirekt skada.

#### ***Avtal avseende sourcingtjänster med Cellbes AB***

Den 11 maj 2021 ingick Bubbleroom ett avtal med Cellbes AB ("Cellbes") avseende sourcingtjänster i Kina. Enligt avtalet ska Cellbes tillhandahålla bland annat priskvoterings/kvalitetssourcing hos leverantörer, sammanställning av priser, avmätning och kontroll av prover innan de skickas till inköpskontoret samt godkännande av skeppningsprover. Avtalet löper tills vidare med en uppsägningstid om 12 månader.

#### ***Avtal avseende ny lager- och logistiklösning***

##### Finansieringsavtal med CH Auto Fyra AB

Den 17 augusti 2021 ingick Bubbleroom ett avtal med CH Auto Fyra AB ("CH Auto Fyra") avseende finansiering av ett nytt automatiserat lagersystem i Bolagets nya lager- och logistikanläggning i Viareds industriområde i Borås. Enligt avtalet ska CH Auto Fyra finansiera det nya lagersystemet. Den totala investeringskostnaden beräknas uppgå till 40 MSEK. Av den totala investeringskostnaden ska Bubbleroom finansiera 10 procent kontant. Resterande del av investeringskostnaden ska avbetalas över 7 år. Betalningen för den kontanta delen av investeringskostnaden genomfördes i oktober 2021. Bubbleroom ska betala en ränta om 7 procent på kvarvarande investering vid varje kalenderkvartals början. Intill dess att hela investeringskostnaden inklusive räntor till fullo är betalda har CH Auto Fyra full äganderätt till hela det automatiserade lagersystemet. Efter 7 år, om lagersystemet inklusive räntor är till fullo betalda, övergår äganderätten av lagersystemet på Bubbleroom. Vidare kan Bubbleroom när som helst överta äganderätten av lagersystemet genom att betala resterande skuld samt upplupna räntor. CH Auto Fyra har inte rätt till någon ränteskillnadsersättning eller liknande kompensation för det fall Bubbleroom väljer att överta äganderätten i förtid.

##### Hyses- och optionsavtal avseende CH Square Fastighet 4 AB

Den 3 juni 2021 ingick Bubbleroom även ett avtal med CH Square Fastighet 4 AB ("CH Square Fastighet 4") avseende hyra av den nya lager- och logistikanläggningen på Viareds Industriområde i Borås. Hysesavtalet löper från och med den 1 juli 2022 till och med den 30 juni 2032. Uppsägningstiden är 24 månader före den avtalade hyrestidens utgång. I annat fall är hysesavtalet för varje gång förlängt med 36 månader.

Ägarna av aktierna i CH Square Fastighet 4 har lämnat Bubbleroom en option att köpa samtliga aktier i CH Square Fastighet 4. Optionen kan påkallas under perioden från och med den 1 juli 2025 till och med den 30 juni 2032. För det fall ägaren av CH Square Fastighet 4 har för avsikt att avyttra aktierna i CH Square Fastighet 4 under tiden fram till och med den 30 juni 2032 ska ägarna först rikta en förköpsförfrågan till Bubbleroom som får ta ställning till om Bubbleroom vill förvärva aktierna i CH Square Fastighet 4.

Logistikavtal med Logent AB

Den 8 juni 2021 ingick Bubbleroom ett avtal med Logent AB ("Logent") avseende en ny logistiklösning i Bolagets nya lager- och logistikanläggning i Viareds industriområde i Borås. Enligt avtalet ska Logent tillhandahålla drift av Bolagets lager samt hantering av Bolagets produkter. Avtalet löper över 5 år från och med att den nya logistiklösningen har implementerats, varefter det förlängs automatiskt med 2 år om inte någon av parterna säger upp avtalet senast 13 månader före utgången av ordinarie avtalsperiod eller efterföljande förlängningsperiod. Enligt avtalet kan Logent inte hävda någon äganderätt till varorna som de hanterar för Bolagets räkning. Avtalet innehåller bland annat sedvanliga ansvarsbegränsningar för indirekt skada.

Facilitetsavtal med Sparbanken Sjuhärad AB (publ)

Den 2 november 2021 ingick Bubbleroom ett nytt facilitetsavtal med Sparbanken Sjuhärad AB (publ) ("Sparbanken Sjuhärad"). Det nya facilitetsavtalet ersätter Bolagets tidigare facilitetsavtal med Sparbanken Sjuhärad. Enligt avtalet tillhandahåller Sparbanken Sjuhärad en ramfacilitet på ett totalbelopp om 52 MSEK. Ramfaciliteten får endast utnyttjas i form av (i) importremburser, (ii) valutaterminer, (iii) hyresgarantier eller (iv) övriga garantier. Bubbleroom ska till Sparbanken Sjuhärad betala de avgifter och de räntor som anges i varje avgiftsbrev eller annat lånedokument (såsom tillämpligt) med det belopp och vid den tidpunkt som anges i sådant avgiftsbrev eller annat lånedokument.

Bubbleroom ska återbetala varje sidofacilitet i enlighet med bestämmelserna i gällande kredithandling samt på den slutliga återbetalningsdagen. Den slutliga återbetalningsdagen är den 31 december 2024. För det fall det sker vissa former av ägarförändringar i Bubbleroom eller om Bubblerooms aktier avnoteras från Nasdaq First North Growth Market kan Sparbanken Sjuhärad förklara alla belopp utestående under varje sidofacilitet, inklusive upplupen ränta och alla andra belopp under facilitetsavtalet, förfallna till omedelbar betalning.

**MYNDIGHETS FÖRFARANDEN, RÄTTSLIGA FÖRFARANDEN OCH SKILJEFÖRFARANDEN**

Bubbleroom kan inom ramen för den löpande verksamheten från tid till annan bli föremål för tvister och rättsliga förfaranden, bland annat relaterade till kundbedrägerier, vilka kan få effekter på Bubblerooms finansiella ställning eller lönsamhet. Bolaget är dock inte, och har inte heller varit, part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som Bolaget är medvetna om kan uppkomma) under de senaste 12 månaderna som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

**TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE**

Nedan beskrivs samtliga väsentliga transaktioner med närstående under perioden från och med den 1 januari 2019 till och med dagen för Prospektet. Bolaget bedömer att samtliga transaktioner mellan Bolaget och närstående har genomförts på marknadsmässiga villkor.

**Transaktioner med Consortio Business Center AB**

Bolagets fem huvudaktieägare kontrollerar Consortio Business Center AB. Under perioden från och med den 1 januari 2019 till och med dagen för Prospektet har Bubbleroom genomfört transaktioner om cirka 23 MSEK med Consortio Business Center AB. Transaktionerna avser hyra av Bubblerooms nuvarande lokaler, lager och därtill hörande omkostnader av engångskaraktär. Transaktionerna motsvarar 2 procent av Bolagets omsättning under perioden från och med den 1 januari 2019 till och med den 30 september 2021.

**Transaktioner med Cellbes AB**

Bolagets fem huvudaktieägare kontrollerar Cellbes AB. Under perioden från och med den 1 januari 2019 till och med dagen för Prospektet har Bubbleroom genomfört transaktioner om cirka 45 MSEK, varav cirka 28 MSEK avser transaktioner av engångskaraktär, med Cellbes AB. Transaktionerna avser bland annat sourcingtjänster, spedition och uppdelning av centrala kostnader vid delning av den koncern som Bubbleroom och Cellbes AB tidigare har ingått i. Transaktionerna motsvarar 4 procent av Bolagets omsättning under perioden från och med den 1 januari 2019 till och med den 30 september 2021.

**Ägarlån**

Den 18 mars 2021 ingick Bubbleroom låneavtal med aktieägarna KAAX Investment AB, Jonas Weil, Wealins S.A, Volanto AB, Trylon AB, Gunnar Ryman, Tony Olofsson, Ulf Törnblom, AB Monarda och Freddy Sobin. Det totala lånebeloppet uppgick till cirka 9,3 MSEK och lånen löpte med en ränta om 3 procent per år. Lånen kvittades mot 300 000 aktier i Bubbleroom i en kvittningsemission beslutad av bolagsstämman i Bolaget den 28 september 2020. Bubbleroom betalade aldrig någon ränta för ägarlånen.

Utöver ovanstående transaktioner har inga väsentliga transaktioner med närstående till Bolaget skett under perioden från och med den 1 januari 2019 till och med dagen för Prospektet.

**INTRESSEKONFLIKTER**

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot Bubbleroom och deras privata intressen och/eller andra åtaganden (dock har flera styrelseledamöter och ledande befattningshavare vissa finansiella intressen i Bubbleroom till följd av deras direkta eller indirekta innehav av finansiella instrument i Bolaget). Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har valts eller utsetts till följd av en särskild överenskommelse med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter.

## TILLGÄNGLIGA HANDLINGAR

Kopior av Bolagets registreringsbevis och bolagsordning kan under hela Prospektets giltighetstid granskas på Bolagets kontor (Risängsgatan 4, 504 68 Borås) under ordinarie kontorstid.

Ovannämnda handlingar finns även tillgängliga i elektronisk form på Bolagets webbplats, <http://ir.bubbleroom.com>. Vänligen notera att informationen på webbplatsen inte utgör en del av Prospektet och inte har granskats eller godkänts av Finansinspektionen.



**BUBBLEROOM**