

WEBGALLERIAN

Ditt shoppingcenter på nätet

Inbjudan till företrädesemission
Webgallerian Scandinavia AB

Teckningstid 30 januari - 21 februari 2019



Innehållsförteckning

VIKTIG INFORMATION	3
ERBJUDANDET I SAMMANDRAG	3
RISKFaktorER	6
RISKER RELATERADE TILL VERKSAMHETEN	6
RISKER RELATERADE TILL HANDEL I BOLAGETS AKTIE	7
INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER	8
BAKGRUND OCH MOTIV	9
FÖRSÄKRAN	9
GRUNDARE OCH VD HAR ORDET	10
VILLKOR OCH ANVISNINGAR	12
VERKSAMHET	14
TEKNISK PLATTFORM	16
EXTERNa PARTNERS	19
E-HANDELSMARKNADEN	20
BUTIKER OCH KONSUMENTER	24
BUTIKER	24
KONSUMENTER	26
ROLIGARE SHOPPING	26
STYRELSE OCH LEDNING	28
STYRELSE	28
ÖVRIGA NYCKELPERSONER	30
REVISOR	31
FINANSIELL INFORMATION	32
REVISIONSBERÄTTELSEr	32
RESULTATRÄKNING	32
BALANSRÄKNING	33
DELÅRSRAPPORT	35
AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN	37
SKATTEFRÅGOR	39
LEGALA FRÅGOR OCH ÖVRIG INFORMATION	40
BOLAGSORDNING	42
KONTAKT	44

Viktig information

Detta Informationsmemorandum ("Memorandum") har upprättats med anledning av erbjudandet att teckna aktier i Webgallerian Scandinavia AB (publ). Erbjudandet omfattar högst 568 782 nya aktier som emitteras med företrädesrätt för befintliga aktieägare med stöd av bemyndigandet lämnat på Årsstämman den 16 maj 2018. Teckningskurs är 5,40 kronor per aktie ("Erbjudandet"). Vid full teckning uppgår Erbjudandet till 3 071 422,80 kr. Vid överteckning har bolaget möjlighet att utnyttja en övertilldelning om att öka aktiekapitalet med högst SEK 1 499 995,80 kronor och med högst 277 777 aktier, utöver antalet aktier i företrädes-emissionen.

Definitioner

I detta memorandum gäller följande definitioner om inget annat anges:

- 'Webgallerian', 'WG' eller 'Bolaget', avser Webgallerian Scandinavia AB, med organisationsnummer 556898-4453.
- Med 'Eminova' avses Eminova Fondkommission AB, med organisationsnummer 556889-7887.
- Med 'Euroclear' avses Euroclear Sweden AB, med organisationsnummer 556112-8074.

Emissionsinstitut

Eminova Fondkommission är emissionsinstitut till Bolaget med anledning av förestående transaktion.

Tvist

Tvist som uppkommer med anledning av innehållet i detta memorandum och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt. Svensk materiell rätt är exklusivt tillämplig på detta memorandum inklusive till dokumentet hörande handlingar.

Distributionsområden

Erbjudande att förvärva aktier i Bolaget i enlighet med villkoren i detta memorandum riktar sig inte till aktieägare eller andra investerare med hemvist i USA, Kanada, Australien, Nya Zeeland, Singapore, Hongkong, Japan, Schweiz eller Sydafrika, eller i något annat land där deltagande i emissionen skulle förutsätta ytterligare erbjudandehandlingar eller prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än enligt svensk rätt, eller eljest strida mot regler i sådant land.

Inga teckningsrätter, betalda tecknade aktier, aktier eller andra värdepapper utgivna av Webgallerian har registrerats eller kommer att registreras enligt United States Securities Act 1933, eller enligt värdepapperslagstiftningen i någon delstat i USA eller någon provinslag i Kanada. Därför får inga teckningsrätter, betalda tecknade aktier, aktier eller andra värdepapper utgivna av Webgallerian överlåtas eller erbjudas till försäljning i USA eller Kanada annat än i sådana undantagsfall som inte kräver registrering. Anmälan om förvärv av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig och lämnas utan avseende.

Undantag från prospektskyldighet

Detta memorandum har inte granskats och godkänts av Finansinspektionen. Memorandumet är undantaget från prospektskyldighet enligt Lagen om handel med finansiella instrument. Grunden för undantaget är att det sammanlagda värdet av erbjudanden av finansiella instrument som bolaget har riktat till allmänheten understiger 2,5 miljon euro under en tolv månadersperiod.

Erbjudandet i sammandrag

Med stöd av bemyndigande lämnat på årsstämman den 16 maj 2018 i Webgallerian Scandinavia AB (publ) har styrelsen beslutat att genomföra en företrädesemission (nyemission) av 568 782 aktier.

Nyemissionen omfattar aktier som erbjuds till kursen 5,40 SEK. Sammantaget väntas en fulltecknad nyemission (företrädesemission) inbringa 3 071 422,80 SEK före transaktionskostnader. Styrelsen har även möjlighet att utöka erbjudandet till både befintliga och nya aktieägare, inom bemyndigandets ram, om ytterligare högst 277 777 aktier.

Teckningskurs	5,40 kronor
Teckningstid	30 januari – 21 februari 2019
Antal erbjudna aktier, Företrädesemission	568 782
Antal erbjudna aktier, övertilldelning	277 777
Emissionsbelopp, Företrädesemission	3 071 422,80 SEK
Emissionsbelopp, övertilldelning	1 499 995,80 SEK
Bolagsvärdering, pre money	39 928 518 SEK

Sammanfattning – Webgallerian Scandinavia AB (publ)

Efter beslutet att ändra profil i Webgallerian avseende inriktning mot marknaden har vi fått ett mycket positivt mottagande från både konsumenter och butikskunder. Ett test vi gjorde i december 2018 gav oss of "proof of concept" med mycket stor uppmärksamhet och intresse, CTR etc. Med kurerat innehåll skapar vi en marknadsplats som är annorlunda och mer spännande för konsumenterna och positionerar oss ännu starkare mot konkurrenterna. Vi har avsevärt förstärkt inriktningen på att Webgallerian ska ha en innehållsorienterad utformning (kurerat content), vilket innebär att valet av butiker är kritiskt. Vi handplockar butiker som uppfyller vissa kvalitets- och innehållskriterier för att få vara med i Webgallerian. Vi har även valt bort en del butiker som vi inte tycker håller måttet för ett nytt kurerat innehåll. Idag har vi 107 butiker som är "godkända" och cirka 120 som står i "kö" för att granskas och kureras av våra granskare.

E-handeln fortsatt stark tillväxt

Webgallerian har genom sin profiländring samt den konsolidering vi kan se på e-handelsmarknaden där många små och medelstora webbutiker får det allt svårare att klara sig i konkurrensen med de stora aktörerna, fått ett allt starkare incitament att hjälpa dessa webbutiker. Det är många webbutiker som behöver Webgallerian. Ledningen bedömer att förändringarna på marknaden talar till företagets fördel och möjliggör stark tillväxt under 2019.

Förvärv av teknisk plattform

I samband med nyemission under 2018, förvärvade Webgallerian en teknisk plattform från Rchery Inc. Rchery är ett USA-baserat företag med svenska entreprenörer och ledning.

Förvärvet tillför Webgallerian en förbättrad applikation avseende tjänsten MinGalleria. Tekniken bygger på en avancerad personalisering av informationsflödet till konsumenten som är anpassat till dennes intresse och önskemål. Förvärvet innebär även att Webgallerian sparar avsevärd tid och kostnad för utveckling av tjänsten, vilket var en av Webgallerians utstakade mål avseende anpassning till avancerad konsumentupplevelse för en mer personlig shoppingupplevelse.

Skalbar med globaliseringsmöjlighet

Webgallerians tekniska plattform gör det möjligt att snabbt expandera globalt. Fokus ligger förstås att säkerställa säker tillväxt på den svenska marknaden. Målet är dock att expandera Webgallerian till andra marknader med Norge som första mål. Vårt samarbete med Bring gör det extra intressant att vända oss till norska marknaden.

Framtid

Genom den föreslagna nyemissionen avser WG att skala upp sin verksamhet med fokus på marknadsföring och att ytterligare förfina, särskilt den mobila användarupplevelsen och användargränssnittet, att optimera konvertering samt att öka kundtillströmningen.

Vi har även för avsikt att ge aktieägare möjlighet till ordnad och transparent handel i Bolagets aktie genom att notera aktien på en lämplig handelsplats. Detta planeras och förbereds tillsammans med en välrenommerad finansiell rådgivare, med bl a börsintroduktioner som verksamhet.

Marknadsinformation och framåtblickande syftningar

I detta memorandum förekommer viss historisk marknadsinformation. I det fall information har hämtats från tredje part ansvarar Bolaget för att informationen har återgivits korrekt. Såvitt Bolaget känner till har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra informationen felaktig eller missvisande i förhållande till de ursprungliga källorna. Bolaget har emellertid inte gjort någon oberoende verifiering av den information som lämnats av tredje part, varför fullständigheten eller riktigheten i den information som presenteras i dokumentet inte kan garanteras. Ingen tredje part enligt ovan har, såvitt Bolaget känner till, väsentliga intressen i Bolaget.

Information i detta memorandum som rör framtida förhållanden, såsom uttalanden och antaganden avseende Bolagets framtida utveckling och marknadsförutsättningar, baseras på aktuella förhållanden vid tidpunkten för offentliggörandet av dokumentet.

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 detta memorandum 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 detta memorandum.

Tillgänglighet

Föreliggande memorandum och de handlingar som införlivats genom hänvisning kommer under dokumentets giltighetstid att finnas tillgängliga i elektronisk form på: www.bequoted.com/bolag/webgallerian
<http://eminova.se/emissionsuppdraags/>

Länk för onlineteckning (utan stöd av rätter) där man kan fylla i på nätet och signera med bank-id:

<https://www.signrportal.se/portal/732/WebgallerianScandinavia>

Revisorsgranskning

Utöver vad som framgår avseende historisk finansiell information som införlivats genom hänvisning har ingen information i detta memorandum granskats eller reviderats av Bolagets revisor.



TANNOY®

顶级私人电影院

TANNOY®

时尚·智能家居控制体验中心

B&W

Bowers & Wilkins

Samsøe

5-7

Risikfaktorer

Webgallerians verksamhet är liksom allt företagande förenad med risk. Det är därför av stor vikt att vid bedömning av Bolagets tillväxt-möjligheter även beakta relevanta risker. Hela det investerade kapitalet kan förloras, och en investerare bör göra en samlad utvärdering av övrig information i detta memorandum tillsammans med en allmän omvärldsbedömning. Ett antal faktorer utanför Bolagets kontroll påverkar dess resultat och finansiella ställning liksom ett flertal faktorer vars effekter Bolaget kan påverka genom sitt agerande. Nedanstående riskfaktorer bedöms vara de som kan komma att få störst inverkan på Bolagets framtida utveckling. Förteckningen över tänkbara riskfaktorer skall inte anses som fullständig. Ej heller är riskerna rangordnade efter grad av betydelse.

Risker relaterade till verksamheten

Intjäningsförmåga och framtida kapitalbehov

Webgallerian har kort historik och även om ledning och styrelse bedöms erfarna och har lyckats väl i liknande sammanhang finns inga garantier att bolaget kommer att kunna generera vinster i tillräcklig omfattning eller lösa uppkomna finansieringsbehov på ett fördelaktigt sätt, vilket substantiellt kan påverka Bolagets verksamhet negativt samt även leda till företagsrekonstruktion, konkurs eller annan avveckling av Bolaget.

Förmåga att hantera tillväxt

Webgallerian är positionerat för snabb tillväxt. Det kommer att ställas stora krav på ledningen och den operativa och finansiella infrastrukturen. För att hantera tillväxten krävs investeringar och allokering av värdefulla ledningsresurser. Om Bolaget inte hanterat tillväxt på ett effektivt sätt kan detta påverka resultatet negativt.

Konkurrens

Alla stora tillväxtbranscher attraherar nya bolag som etablerar sig, varvid e-handelsmarknaden inte utgör något undantag. Styrelsen bedömer att antalet konkurrenter sannolikt kommer att öka i framtiden, vilket kan innebära negativa försäljnings- och resultateffekter trots att marknaden totalt sett växer mycket snabbt.

Systemfel och säkerhetsbrott

Webgallerian är beroende av en stabil drift av sina tekniska plattformar. Detta innefattar både plattformar för Webgallerians interna som externa system. Dessa system är också beroende av att kunna hantera punktvis hög

belastning samt av att kunna skala kontinuerligt för att möta en långsiktig belastningsökning.

Webgallerian har i utvecklingsarbetet av marknadsplatsen vidtagit alla förväntade åtgärder för att maximera stabil drift och tillgänglighet. Bristar i den tekniska lösningen kan medföra såväl kortvariga som långvariga driftstörningar och därmed intäktsbortfall.

Webgallerian är även beroende av att hålla sina system säkra från yttre påverkan. Detta i form av attacker för att komma åt affärskritiska data samt attacker för att förhindra åtkomst till Webgallerians tjänster. Skulle Webgallerian misslyckas med att säkra sina system och data kan det få konsekvenser för såväl direkta intäkter som tillit och varumärke.

Beroende av nyckelpersoner och specialistkompetens

Bolagets verksamhet är beroende av att kunna rekrytera, utveckla och behålla kvalificerade medarbetare. Bolagets organisation är tills vidare begränsad. Det kan inte garanteras att Bolaget kan erbjuda alla nyckelpersoner tillfredställande villkor i den konkurrens som råder med andra bolag i branschen eller närstående branscher.

Om nyckelpersoner lämnar Bolaget, eller om framtida vakanser inte kan fyllas, kan det få negativ inverkan på verksamheten och Bolagets ekonomiska utveckling. Detta kan från tid till annan medföra risker för dröjsmål och högre kostnader, med negativ påverkan på Bolagets ekonomiska utveckling som följd.

Risker relaterade till handel i Bolagets aktie

Bolagets aktiekurs

En investering av aktier i Webgallerian är, liksom investeringar i alla aktier, förenad med risk och det finns inte några garantier för att kursen för Bolagets aktier kommer att utvecklas positivt. Bolagets aktiekurs kan i framtiden komma att fluktuera kraftigt, bland annat till följd av kvartalsmässiga resultatvariationer, den allmänna konjunkturen samt förändringar i kapitalmarknadens intresse för Bolaget. Detta innebär att det finns en risk att en investerare vid avyttringstillfället drabbas av en kapitalförlust.

Handel

Styrelsens målsättning är att Onoterat AB (publ), under förestående nyemission har registrerats, undersöka eventuella förutsättningar för en listning vid lämpligt tillfälle av bolagets aktier hos MTF marknadsplats, i form av en MTF-aktör/marknadsplats. En plats av detta slag ställer inte lika hårda krav på Bolaget avseende bl a informationsgivning, genomlysning eller bolagsstyrning, jämfört med de krav som ställs på bolag vars aktier är noterade vid en s.k. reglerad marknadsplats ("börs"). En placering i ett bolag vars aktier inte handlas på en reglerad marknad kan därför vara mer riskfylld än en placering i ett börsnoterat bolag.

Likviditet i handeln

I dagsläget sker ingen handel med aktierna i bolaget Webgallerian på någon handelsplats, reglerad eller oreglerad (MTF). Likviditeten i handeln med Bolagets aktie kan vara begränsad. Detta kan förstärka fluktuationerna i aktiekursen. Begränsad likviditet i aktien kan även medföra problem för en innehavare att sälja sina aktier. Det finns ingen garanti för att aktier i Webgallerian kan säljas till en för innehavaren vid varje tidpunkt acceptabel kurs.

Kontroll över Bolaget

Det kan inte uteslutas att nuvarande sammansättning av dominerande ägare kommer att förändras i takt med Bolagets expansion, varvid Bolagets verksamhetsinriktning kan komma att avvika från den som idag utstakats av Bolagets styrelse.

Värderingsrisk

Bolagets ägare och styrelse har inför förestående erbjudande som grund för prissättningen tillämpat ett antal överväganden i syfte att finna en rimlig och intressant värdering av Bolaget. Felbedömningar kring prissättningen kan inte uteslutas, vilket innebär en risk att aktiekursens utveckling, tillfälligt eller varaktigt, inte motsvarar aktieägarnas krav och förväntningar

Inbjudan till teckning av aktier

Med stöd av bemyndigande lämnat av årsstämma i WG den 16 maj 2018 har styrelsen den 15 januari 2019, beslutat om nyemission av aktier med företrädesrätt för Bolagets befintliga aktieägare. Företrädesemissionen till befintliga aktieägare har villkoren NE 1:13, vilket ger befintliga aktieägare rätten att teckna en (1) ny aktie för tretton (13) innehavda, till teckningskursen SEK 5,40 per aktie på avstämningsdagen den 28 januari 2019. Betalning skall kunna ske kontant, apport eller genom kvittning av fordran.

Företrädesemissionen innebär att aktiekapitalet vid full teckning ökar med högst 56 878, 20 SEK till 796 295,20 SEK och med högst 568 782 aktier till sammanlagt högst 7 962 952 aktier, en var med ett kvotvärde om 0,10 SEK. Vid full teckning av aktier i Företrädesemissionen kommer Bolaget att tillföras 3 071 422,80 SEK kronor före emissionskostnader vilka totalt beräknas uppgå till cirka 65 KSEK. De nya aktierna skall medföra rätt till vinstutdelning första gången efter det att emissionen har registrerats hos Bolagsverket och att aktierna har införts i aktieboken hos Euroclear.

Bolaget styrelse har vid övertäckning möjlighet att utnyttja en övertilldelning av högst 277 777 aktier, vilket ger ytterligare emissionslikvid om 1 499 995,8 SEK till föreliggande villkor. Vid full övertilldelning enligt ovan villkor, kan aktiekapitalet öka med ytterligare 27 777,70 kronor till 824 072,90 SEK och antalet aktier kan ytterligare öka med som högst 277 777 aktier till 8 240 729 st.

Fullteckning av företrädesemissionen medför en maximal utspädning av kapital och röster om 7,7%, för den som ej deltar i föreliggande nyemission. Vid även fullt utnyttjande av övertilldelningen kan den maximala utspädningen av kapital och röster uppgå till som högst 11,45 %, för den som ej deltar i föreliggande nyemission.

Styrelsen för Webgallerian Scandinavia AB (publ) inbjuder härmed aktieägarna att, i enlighet med villkoren i detta Memorandum, med företrädesrätt teckna nya aktier i Bolaget. Utfallet i emissionen kommer att offentliggöras genom pressmeddelande på Bolagets IR-sida www.bequoted.se omkring en vecka efter teckningstidens utgång.

Teckningstiden löper under perioden 30 januari 2019 till och med den 21 februari 2019. För mer information se avsnittet "Villkor och anvisningar".

I övrigt hänvisas till redogörelsen i detta IM. Styrelsen för Webgallerian (publ) är ansvarig för innehållet i IM. Information om styrelseledamöterna i Webgallerian finns under avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer". Styrelsen för Webgallerian (publ) försäkrar härmed att styrelsen har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i detta Memorandum, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Stockholm 30 januari 2019

Styrelsen i Webgallerian Scandinavia AB (publ)

Bakgrund och motiv

Webgallerian och dess ledning har under 2018 fortsatt arbetet med den tekniska utvecklingen av sajten. I början av december 2018 var sajten klar för relansering. Syftet och målet för denna relansering var att få "proof of concept". Detta lyckades över förväntan. Intresset var stort och i flera fall vida överträffandes genomsnittet för CTR etc.

Testmarknadsföring genomfördes i samarbete med Vi i Villa, Influencers, Instagram, Facebook och bannerannonsering. Endast i fallet bannerannonsering låg vi under genomsnittet. I samtliga övriga fall över genomsnittet och i vissa fall mycket över genomsnittet (ViiVilla). Detta är betryggande för den fortsatta verksamheten. Vi har nu ett klart och tydligt "proof of concept" och kommer under 2019 fokusera på marknadsföring, utveckla fler partnerskap samt ta nästa steg i vår utveckling: att ytterligare förfinas, särskilt den mobila användarupplevelsen samt användargränssnittet och optimera konvertering samt öka kundtillströmningen och köp generellt.

Vår plattform är dessutom tekniskt redo för att enkelt och snabbt kunna dupliceras för andra marknader och vi tittar på hur en global expansion skulle kunna ta fart under 2020 där den norska marknaden är vårt första mål. Detta särskilt pga vårt samarbete med Bring som har Norge som hemmamarknad vilket är gynnsamt med tanke på att logistik, lager och distribution är en av e-handels största

utmaningar. Med det nyvunna förtroendet för plattformens funktion och acceptans på marknaden är bolaget förtroget med och ser stor potential för stark tillväxt och en global expansion framledes.

För att stärka bolagets finansiella ställning och möjliggöra potentialen för expansion och framtida global satsning, har styrelsen beslutat att genomföra en företrädesemission, om cirka MSEK 3,1 samt övertilldelning om ca MSEK 1,5, tillhoppa 4 571 417 SEK, före emissionskostnader, med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 16 maj 2018. Styrelsen undersöker tillsammans med en välrenommerad finansiell rådgivare, med bl a börsintroduktioner som verksamhet., förutsättningar för en listning vid lämpligt tillfälle av bolagets aktier hos MTF-aktör/handelsplats. Det är styrelsens bedömning att kapital från den föreliggande företrädesemissionen vid fullteckning är tillräckligt för de aktuella behoven tills företaget visar positivt resultat. Kommande eventuella nyemissioner eller IPO kan komma ifråga för en mer kraftfull marknadssatsning och internationalisering.

En investering i Webgallerian är en investering i ett av de snabbast växande verksamhetsområdena i ett företag med teknisk plattform som erbjuder stor skalbarhet och offensiv tillväxt.

Försäkran

Styrelsen för Webgallerian är ansvarig för informationen i detta memorandum, vilket har upprättats med anledning av den föreliggande nyemissionen. Härmed försäkras att, såvitt styrelsen känner till, uppgifterna i detta memorandum är riktiga och överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Stockholm den 30 januari 2019

Styrelsen i Webgallerian Scandinavia AB (publ)

Björn Wahlgren, ordförande

Ingemar Gleissman

Sven Hammar

Grundare och VD har ordet

Bästa aktieägare och nya investerare i Webgallerian,

En teknisk plattform som Webgallerian blir egentligen aldrig färdig. Teknisk utveckling måste alltid fortsätta framåt och vi måste stå på tå för att alltid ligga i framkant. Vi är glada att det intensiva utvecklingsarbetet under 2018 resulterade i att vi i dec kunde genomföra en framgångsrik relansering som gav oss det vi hade hoppats på, nämligen proof of concept. Vår nya profil och inriktning med handplockade och utvalda webbutiker har varit ett inspirerat och vältajmat beslut som fått ett mycket positivt mottagande hos både konsumenter och butiker. Nu står vi redo att fortsätta på den inslagna vägen och står rustade att växa och fokusera på fortsatt finjustering av plattformen, implementering och integrering av nya avancerade funktioner och features, marknadsföring, fler partnerskap samt konvertering.

Historien

Teknikutvecklingen har varit en utmaning under 2017 och delar av 2018. Men nu har vårt team satt bitarna på plats och vi kunde framgångsrikt genomföra relansering strax innan Jul.

Min resa som Grundare och VD för Webgallerian började med att jag själv drev e-handel i ett tidigt skede mellan 2003 och 2007 med mycket stor framgång. Vi växte till ett bolag med 116 000 000 SEK i omsättning på 4 år med ansenlig vinst i bolaget från dess start. Redan då såddes fröet till idén med Webgallerian. Men det skulle dröja till 2013/2014 innan fröet växte till sig och tog form i en modell som över tid skulle utvecklas till vad det är idag, ett shoppingcenter med handplockade, särskild utvalda webbutiker, samlade under ett tak där de ges möjlighet att nå konsumenter på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt, och konsumenterna ges chansen att hitta butiker de inte visste fanns och uppleva att en tjusning med shopping är att bli överraskad.



Tillsammans med min son Henrik började jag fundera på hur detta skulle kunna utformas och Henrik byggde den första versionen av en marknadsplats för webbutiker som vi i början testade i samarbete med Vi i Villa. Henrik är idag en mycket skicklig och begåvad CTO/CDO i företaget.

Förvärv av teknisk plattform

Under 2018 förvärvade vi en teknisk plattform från Rchery Inc. Rchery är ett USA-baserat företag med svenska entreprenörer och ledning. Förvärvet tillför Webgallerian en förbättrad applikation avseende tjänsten MinGalleria. Tekniken bygger på en avancerad personalisering av informationsflödet i form av en APP. Konsumenten får push notiser som är anpassat till dennes intresse och önskemål. Förvärvet innebär även att Webgallerian sparar avsevärd tid och kostnad för utveckling av tjänsten, vilket redan ingick i Webgallerians utstakade mål avseende anpassning till avancerad konsumentupplevelse för en mer personlig shoppingupplevelse.

Förvärvet innebar även att Webgallerian fick cirka 25 stycken nya aktieägare som var konvertibel delägare i Rchery Inc. Flera av dessa aktieägare är välkända investerare och entreprenörer i både USA och Sverige.

Ny profilstrategi

Inför relanseringen i december 2018 tog vi fram en ny profil som innebär avsevärt förstärkt inriktning på en mer innehållsorienterad utformning (kurerat content). Detta ger en starkare positionering för att stå mer rustade i konkurrensutvecklingen vi ser på marknaden idag, vilket innebär att valet av butiker är kritiskt.

Vi handplockar nu butiker som måste uppfylla vissa kvalitets- och innehållskriterier för att få vara med i WG. Det skapar en marknadsplats, en galleria med butiker och produkter man inte hittar överallt. De har något speciellt att erbjuda, något som blir mer intressant och som bidrar till nyfikenhet och en mer spännande shoppingupplevelse. Villkoret är skalbarhet med potential att växa.

Genom den profiländring vi gjort har vi valt att ta bort vissa butiker som fanns med sedan tidigare och som vi anser inte passar in i den nya profilen.

Några kommentarer från våra senast inkomna webbutiker:

- *Fler bollar i luften, tror på handplockade butiker*
- *Go butiken, tror på det här konceptet*
- *Husmodern, Vilken bra ide, varför har jag inte tänkt på det förut*
- *Råvarubutiken, jag gillar er idé...*

Vägen framåt för Webgallerian

Webgallerian är inte längre bara en ide. Det är nu en fungerande avancerad teknisk plattform som butiker och konsumenter gillar.

Vi har faktiskt byggt något unikt

Konsumenterna kan handla från flera butiker, lägga alla varor i en varukorg och betala allt i en och samma kassa. Rätt belopp betalas ut automatiskt ut till respektive butiks konto, samt att Webgallerians provision betalas ut till WGs eget konto. Den enda PSP som hittills kunnat erbjuda en sådan lösning var PayEx. De byggde en integration, till en rimlig kostnad för Webgallerian, som gjorde detta möjligt. Vi har ännu inte hittat någon annan leverantör som kan klara detta, och vi har pratat med många!

Swish

Nu lägger vi dessutom till betalningstjänsten Swish, vilket återigen inte varit möjligt utan den unika integration som vi gjort med PayEx. Swish kommer att vara ett fantastiskt bidrag till enklare betalningshantering för konsumenten. Avtalet är klart och integrering påbörjas snarast.

Webgallerians utrullningsstrategi

Det räcker inte med att bara locka, vi måste även göra tittarna till köpare.

Det är ett faktum att e-handeln som bransch har en del intressanta utmaningar.

97,5 % av alla besökare som besöker en webbshop köper ... ingenting! Man kan inte bara satsa på mer marknadsföring utan att förstå och agera på vad som verkligen ger konvertering.

Det är även viktigt att man riktar sin marknadsföring och ser till att besökarna är rätt målgrupp och intresserade av produkterna. Det gäller att förstå varför vissa köper och andra vissa väljer att lämna butiken

Det är också så att 70 % av de kunder som lagt något i en varukorg lämnar den. De största anledningarna till detta är:

- För långsam sajt
- För lång steg fram till betalning
- Upptäcker fraktkostnader man inte var medveten om

För att möta detta har Webgallerian nu

- en laddningstid under 2 sek,
- minimerat antal steg till check-out
- har som en kampanjidé myntat begreppet Fri Frakt på Fredagar (FFF)

Mobilt

Betydligt mer än 50 % använder och föredrar mobilen vid handel på nätet. Därför är ett av våra utvecklingsfokus att optimera användarupplevelsen på mobilen.

White label

För att ytterligare förstärka intäktsmöjligheterna för Webgallerian har vi sedan en tid inlett diskussioner med några industrikommuner i Sverige för en möjlig white label av Webgallerian i syfte att ge cityhandeln i utsatta områden en förbättrad chans till överlevnad.

Några av dessa kommuner är:

- Gotland
- Norrköping
- Finspång
- Nässjö
- Sundsvall

Globalisering

Några ord om marknader utanför Sverige. Det finns ett stort intresse internationellt för det Skandinaviska/Nordiska varumärket. Med kurerade butiker och produkter blir Webgallerians butiker eftertraktat och intressant för internationella konsumenter. En av Webgallerians flera avancerade tekniska lösningar är intelligenta språkmoduler som gör det mycket snabbt och smidigt att anpassa siten för flera marknader.

- Svenska butiker för svenska konsumenter
- "Handla Nordiskt" riktat till utländska konsumenter
- Utländska butiker för nordiska konsumenter

Slutligen vill jag informera om en satsning vi ska göra inom kort. Webgallerian ska få sub URL: er eller särskilda avdelningar för att ytterligare attrahera och intressera starka och stora målgrupper:

- ECO: En stark trend framförallt bland unga människor idag.
- Konsthantverk: Vi sneglar på amerikanska ETSY som omsätter 3,5 miljarder USD och finns endast i mkt begränsad omfattning utanför USA.

Ingemar Gleissman

Grundare och VD för Webgallerian Scandinavia AB

Villkor och anvisningar

Företrädesemission i WebGallerian Scandinavia AB (publ) Styrelsen i WebGallerian Scandinavia AB (publ) (org.nr 556898-4453) har den 15 januari 2019, med stöd av bemyndigande beslutat att genomföra en nyemission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Emissionen omfattar högst 568 782 aktier och kan inbringa bolaget 3 071 422,80 kronor vid full teckning.

Övertilldelningsoption

I det fall emissionen blir övertecknad finns möjlighet för Bolagets styrelse att utnyttja en övertilldelningsoption om ytterligare 277 777 aktier, på samma villkor som i företrädesemissionen.

Avstämningsdag

Avstämningsdag hos Euroclear Sweden AB ("Euroclear") för fastställande av vem som ska erhålla teckningsrätter i emissionen är den 28 januari 2019. Sista dag för handel i Bolagets aktie inklusive rätt att erhålla teckningsrätter är den 24 januari 2019. Första dag för handel i Bolagets aktie exklusive rätt att erhålla teckningsrätter är den 25 januari 2019.

Teckningstid

Teckning av aktier ska ske under perioden från och med den 30 januari 2019 till och med den 21 februari 2019. Styrelsen i Bolaget äger rätt att förlänga teckningstiden. Styrelsen äger inte rätt att avbryta emissionen efter det att teckningstiden har påbörjats.

Teckningskurs

Teckningskursen är 5,40 kronor per aktie. Inget courtage kommer att tas ut.

Teckningsrätter

Aktieägare i Bolaget erhåller en (1) teckningsrätt för varje (1) innehavd aktie. Det krävs tretton (13) teckningsrätter för att teckna en (1) ny aktie. Efter teckningstidens utgång blir outnyttjade teckningsrätter ogiltiga och kommer att bokas bort från VP-kontot utan särskild avisering från Euroclear.

Handel med teckningsrätter

Ingen organiserad handel i teckningsrätter kommer att ske.

Betalda och tecknade aktier ("BTA")

Teckning genom betalning registreras hos Euroclear så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av BTA skett på VP-kontot. Tecknade aktier benämns BTA till dess att nyemissionen blivit registrerad hos Bolagsverket.

Handel med BTA samt omvandling till aktier

Ingen organiserad handel i BTA kommer att ske.

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 28 januari 2019 är registrerad som aktieägare i Bolaget äger företrädesrätt att för varje trettontal (13) befintliga aktier, teckna en (1) ny aktie.

Direktregistrerade aktieägare, innehav på VP konto

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen är registrerade i den av Euroclear för

Bolagets räkning förda aktieboken, erhåller en sammanfattning av erbjudandet, förtryckt emissionsredovisning med vidhängande bankgiroavi, särskild anmälningssedel samt anmälningssedel för teckning utan stöd av teckningsrätter. P-avi avseende registrering av teckningsrätter på VP-konto skickas inte ut.

Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken förda förteckningen över panthavare och förmyndare erhåller inte emissionsredovisning utan meddelas separat.

Förvaltarregistrerade aktieägare, innehav på depå Aktieägare vars innehav av aktier i Bolaget är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller en sammanfattning av erbjudandet men ingen emissionsredovisning. Teckning och betalning ska istället ske enligt instruktioner från förvaltaren.

Teckning med stöd av teckningsrätter, direktregistrerade aktieägare

Teckning ska ske genom betalning till angivet bankgiro senast den 21 februari 2019 i enlighet med något av följande två alternativ.

1) Förtryckt bankgiroavi, Emissionsredovisning Används om samtliga erhållna teckningsrätter ska utnyttjas. Teckning sker genom inbetalning av den förtryckta bankgiroavin. Observera att ingen ytterligare åtgärd krävs för teckning och att teckningen är bindande.

2) Särskild anmälningssedel Används om ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen ska utnyttjas, t ex om teckningsrätter har köpts eller sålts. Teckning sker när både den särskilda anmälningssedeln samt inbetalning inkommit till Eminova Fondkommission. Referens vid inbetalning är anmälningssedelns nummer. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Anmälningssedeln kan skickas med vanlig post (EJ REK), via mail eller fax. Observera att teckningen är bindande.

Särskild anmälningssedel kan erhållas från Eminova Fondkommission AB, tfn 08-684 211 00, fax 08-684 211 29, email info@eminova.se.

Aktieägare bosatta utanför Sverige

Teckningsberättigade direktregistrerade aktieägare bosatta utanför Sverige

Teckningsberättigade direktregistrerade aktieägare som inte är bosatta i Sverige och som inte kan använda den förtryckta bankgiroavin (emissionsredovisningen) kan betala i svenska kronor via SWIFT enligt nedan. Teckning sker när både den särskilda anmälningssedeln samt inbetalning inkommit till Eminova Fondkommission.

Eminova Fondkommission AB
Biblioteksgatan 3, 3 tr
111 46 Stockholm, Sverige
BIC/SWIFT: NDEASESS
IBAN: SE513000000032731703342

Aktieägare bosatta i vissa oberättigade jurisdiktioner
Aktieägare bosatta i annat land där deltagande i nyemissionen helt eller delvis är föremål för legala restriktioner äger ej rätt att delta i nyemissionen (exempelvis Australien, Hong Kong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Singapore, Sydafrika, USA, Schweiz). Dessa aktieägare kommer inte att erhålla teckningsrätter, emissionsredovisning eller någon annan information om nyemissionen.

Teckning utan stöd av teckningsrätter samt tilldelning

För det fall samtliga aktier inte tecknas med stöd av teckningsrätter ska styrelsen, inom ramen för emissionens högsta belopp, besluta om tilldelning av återstående aktier.

Anmälan om teckning av aktier utan stöd av teckningsrätter ska göras på anmälningssedeln benämnd "Teckning utan stöd av teckningsrätter" som finns att ladda ned från eminova.se. Om fler än en anmälningssedel insänds kommer endast den först erhållna att beaktas. Någon inbetalning ska ej göras i samband med anmälan! Observera att anmälan är bindande. (Viktig information om ISK, IPS och kapitalförsäkring under "Övrigt")

Om anmälan avser teckning till ett belopp om 15 000 EUR (ca 150 000,00 kr) eller mer, ska en ifylld KYC samt en vidimerad kopia på giltig legitimation medfölja anmälningssedeln. Gäller anmälan en juridisk person ska utöver KYC och legitimation även ett giltigt registreringsbevis (ej äldre än tre månader) som visar behöriga firmatecknare medfölja anmälningssedeln.

Besked om tilldelning av aktier lämnas genom översändande av en avräkningsnota. Betalning ska erläggas till bankgiro enligt instruktion på avräkningsnotan och dras aldrig från angivet VP-konto eller depå. Erläggs inte betalning i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt erbjudandet, kan den som ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden. Inget meddelande skickas ut till de som ej erhållit tilldelning.

Tilldelning ska ske enligt följande:

I första hand ska tilldelning ske till de som även tecknat aktier med stöd av teckningsrätter i nyemissionen och som på anmälningssedeln angett detta. Vid överteckning sker tilldelningen pro rata i förhållande till antal utnyttjade teckningsrätter och i den mån detta inte kan ske, genom lottning.

I andra hand ska tilldelning ske till övriga personer som anmält sig för teckning utan stöd av teckningsrätter. Vid överteckning sker tilldelningen pro rata i förhållande till antal anmälda aktier och i den mån detta inte kan ske, genom lottning.

Övrigt

Teckning av aktier med eller utan teckningsrätter är oåterkallelig och tecknaren kan inte upphäva sin teckning.

Angående teckning till ISK, IPS eller kapitalförsäkring

I det fall depån eller VP-kontot är kopplat till en kapitalförsäkring, är en IPS eller ISK (investeringsparkonto) gäller särskilda regler vid nyteckning av aktier. Tecknaren måste kontakta sin bank/förvaltare och följa dennes instruktioner för hur teckningen/betalningen ska gå till. I det fall teckningen inte sker på ett korrekt sätt kommer leverans av tilldelade aktier inte att kunna ske till dessa depåtyper. Teckningen är bindande och insänd anmälningssedel kan inte återkallas. Det är tecknarens ansvar att se till att teckningen sker på sådant sätt att leverans kan ske till angiven depå.

Angående leverans av tecknade värdepapper

Felaktiga eller ofullständiga uppgifter i anmälningssedeln, registreringshandläggning vid Bolagsverket, sena inbetalningar från investerare, rutiner hos förvaltande bank eller depåinstitut eller andra för Eminova icke påverkbara faktorer, kan fördröja leverans av aktier till investerarens vp-konto eller depå. Eminova avsäger sig allt ansvar för förluster eller andra konsekvenser som kan drabba en investerare till följd av tidpunkten för leverans av aktier.

Offentliggörande av utfallet i emissionen

Offentliggörande av utfallet i emissionen kommer att ske genom ett pressmeddelande från Bolaget så snart detta är möjligt efter teckningstidens utgång.

Rätt till utdelning

De nya aktierna medför rätt till utdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som inträffar närmast efter det att de nya aktierna registrerats hos Bolagsverket.

Aktiebok

Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm, Sverige.

Tillämplig lagstiftning

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs dels av Bolagets bolagsordning som finns tillgänglig på Bolagets hemsida och dels av aktiebolagslagen (2005:551).

Verksamhet

Webgallerians mål är att samla 500 av Sveriges mest intressanta webbutiker i ett digitalt shoppingcenter på nätet under ett tak. Idag finns 107 utvalda butiker och 120 butiker står i "kö" att kureras av Webgallerians granskare. Butiksurvalet baseras på vissa fastställda urvalskriterier där butikerna även ska leva upp till devisen "En tjusning med shopping är att bli överraskad – upptäck butiker du inte visste fanns" i syfte att erbjuda kunderna en unik shoppingupplevelse.

Med Webgallerian får mindre och medelstora svenska e-handlare hjälp att stärka sin butiks synlighet och att optimera sin försäljning genom kraftfull marknadsföring. I Webgallerian får e-handelsbutikerna ta del av en sofistikerad multishop-plattform och vi ger dem praktiska verktyg och förutsättningar som de behöver för att lyckas. Dessa väl utvalda, handplockade butiker förser Webgallerian i sin tur med spännande och unika produkter som konsumenterna inte hittar överallt. Tillsammans med våra butiker blir vi Sveriges mest spännande shoppingcenter på nätet.

Webgallerian är inte längre bara en idé. Det är nu en fungerande avancerad marknadsplats

Vi har fått ett kvitto, från både konsumenterna och e-handelsbutikerna, på att Webgallerian fungerar väl och vi är redo att ta nästa steg i vår utveckling: att ytterligare förbättra särskilt den mobila användarupplevelsen och användargränssnittet, att optimera konvertering samt att öka kundtillströmningen och köp generellt. Vår marknadsplats är tekniskt redo för att enkelt och snabbt kunna dupliceras för andra marknader och vi tittar på en global expansion med början i Norden.

Handplockade butiker som överraskar konsumenterna

Alla dessa handplockade och kvalificerade butiker fyller Webgallerian med Sveriges mest spännande sortiment inom mode, skönhet, hälsa, sport, fritid, elektronik, hem och trädgård. Vår vision är att fylla Webgallerian med unika och inspirerande butiker som konsumenten inte finner på de vanliga shoppingstråken. Vi vill erbjuda en shoppingupplevelse som överraskar.

Fördelarna för butikerna att vara en del av Webgallerian är många. De får en shop-in-shop-lösning där deras egna skyltfönster och varumärken exponeras. Den gemensamma marknadsföringen som görs för

Webgallerian kommer alla webbutiker tillgodo. Det blir en mycket kostnadseffektiv lösning för butikerna då vi tillsammans kan attrahera väsentligt högre besöksantal än de kan var för sig.

I samarbete med logistikföretaget Bring kommer vi inom en snar framtid att kunna erbjuda lagerplats, logistik och distribution till storkundpriser. Här får webbutikerna möjlighet att spara pengar och konkurrera på samma villkor som de stora e-handlarna. Det blir mer bekvämt för konsumenterna och det förbättrar köpupplevelsen när de får ett enda paket med alla varor även om de handlat i olika butiker.

Tekniskt avancerad plattform

Webgallerian är byggd på en avancerad teknisk plattform som samlar alla dessa noggrant utvalda webbutiker och som tillsammans erbjuder konsumenterna fördelaktiga medlemserbudanden som uppmuntrar till upplevelser och social shopping. Viktiga funktioner som bl.a. möjligheten att lägga alla köp från olika butiker i en gemensam varukorg samt att betala i en gemensam kassa är unikt och väldigt uppskattat av både konsumenterna och webbutikerna.

Starka partners

Flera starka partners är knutna till Webgallerian förutom redan nämnda Bring. Inom betalssystem finns partnerskap med Bambora (tidigare Euroline, ett inlösenbolag), PayEx, Swish och MasterCard med den digitala plånboken MasterPass. Inom marknadskommunikation finns samarbeten med Caprivi PR.

Bonnierägda Vi i Villa är en av Sveriges mest lästa tidningar med en upplaga på cirka 2,2 miljoner exemplar, ett nyhetsbrev som når 1,5 miljoner registrerade medlemmar och 130 000 unika besökare på sin webb varje vecka. Genom gemensamma marknadsaktiviteter via våra respektive kanaler, arbetar vi tillsammans för att nå ut till konsumenterna.

Marknadsplats med stor potential

Webgallerian relansades inför julhandeln med stor framgång. Sajten är fullt funktionellt i alla delar och kunderna är nöjda. Resultatet från våra marknadsföringsaktiviteter har varit mycket gott: uppmärksamhetsvärdet har varit över förväntan och nyfikenheten på vår marknadsplats stor. Våra marknadsinsatser har överträffat branschsnittet avseende utfall och vi har på kort tid femfaldigt våra följare i sociala medier.

Intäktsmodell

Bolagets intäkter kommer från "lokal/plats"-hyra på Webgallerian.se, provision (7 %) från försäljning i respektive butik och marknadsföringsbidrag uppdelat på 6-månadersperioder, samt bannerannonsering och varumärkessponsring. Vi kommer även att införa ett affiliate program som innebär att även om en konsument besöker Webgallerian, och sedan går direkt till butiken för att handla så erhåller Webgallerian provision.

Social shopping och kommunikation

Webgallerian är i allt väsentligt en social plattform för shopping och en tjänst som stödjer och förenklar detta är inbyggd i plattformen exempelvis genom; tips och förslag mellan konsumenter, tycka till om butiker, produkter, kora månadens butik och tävlingar.

Bolaget kommer även fortsättningsvis att fokusera på följande specifika områden i syfte att snabbt medvetandegöra Webgallerian och bygga en egen databas med konsumenter/medlemmar.

Marknadsföring via sociala kanaler

Vi genomför omfattande PR och marknadsföring via sociala kanaler för att skapa viral kraft. Butikernas kampanjer och erbjudanden kommer att läggas upp på Facebook och

Instagram. Webgallerian kommer dessutom, bl.a. genom eget redaktörskap, ge kunder och medlemmar möjlighet att dela sina upplevelser i sociala medier och på plattformen. Marknadsplatsen blir en viktig egen kanal även för webbbutikerna.

<https://www.facebook.com/WebGallerian>
<https://www.instagram.com/webgallerian/>

Influencers

Genom vårt samarbete med några av Sveriges största nätverk för influencers, har vi tillgång till effektiva och strategiska marknadsaktiviteter i olika former.

PR-kampanjer

Bolaget samarbetar med Caprivi PR som är specialister inom svensk och internationell marknads-PR, 'content PR', varumärkesbyggande, samt finansiell kommunikation. Syftet är att ge Webgallerian maximal synlighet i svensk och internationell dagspress, livsstilspress och affärspress.

Vision

Webgallerian ska bli Nordens mest spännande marknadsplats på nätet där handplockade och väl utvalda webbbutiker samlas för att erbjuda konsumenterna en unik och attraktiv shoppingupplevelse. Webgallerian ska stötta små, nischade webbbutiker att bli lönsamma och konkurrenskraftiga. Med vår nya profil med handplockade butiker kommer Webgallerian även att vara mycket attraktiv för en global marknad.



Webgallerians positionering

Webgallerian fokuserar på små och medelstora handplockade butiker som måste uppfylla vissa urvalskriterier.

- Shop-in-shop, webbutiker värnar om sitt egna varumärke
- Kurerat innehåll – handplockade butiker
- Hitta butiker du inte visste fanns
- En tjusning med shopping är att bli överraskad
- Varumärkesfokus



Några ord om Amazon

Många talar om att Amazon kommer till Sverige förr eller senare. Det är med skräckblandad förtjusning som många nu ställer sig frågan: Vad ska vi göra när Amazon kommer hit? Det korta svaret är; lär dig allt om hur Amazons ekosystem fungerar redan nu och använd den kunskapen till att utveckla din egen e-handel. Det kan ge ditt varumärke superkrafter!

Vi har gjort en analys av vad som är Amazons mindre starka sidor i syfte att hitta ett "vaccin" för att göra Webgallerian "Amazon – proof"

1. Små webbutiker måste konsolidera och komma tillsammans för att öka motståndskraften. Amazon är världens största detaljhandelsföretag på nätet. Här finns det enorma utbudet i många olika produktkategorier till en relativt låg prispunkt. Oavsett om du väljer att presentera dina produkter på Amazon eller om du väljer att öka din digitala närvaro med en egen handelsplattform så är det viktigt att erbjuda egna labels med en smalare produktmix av hög kvalitet riktad mot utvalda kundsegment.
2. Vi kommer att se många och lite överraskande samarbeten mellan retailers i olika branscher framöver. Viktigt att hitta vilka varumärken som delar värdegrund och vilka andra varumärken som intresserar just dina kunder. Det finns många synergieffekter att hitta därute att möta Goliaten: Amazon. Många Davids kan tillsammans konkurrera och kanske utmana Amazon.

3. En gigant som Amazon har sin tyngd genom storlek och skalfördelar, men mindre rustade för en definierad marknad. WG fokuserar på nischade och bli mer community – driven. Hitta de smala intressena, sammanhangen som förenar vår kundgrupp. Skapa interaktion, diskussion och lojalitet. Jättens styrka är storleken, svagheten finns i finliret. Genom att känna vår målgrupp kan vi konkurrera. Kundklubb, lojalitet och värdeskapande förmåner. Vi blir mer relevant för vår målgrupp.

4. Varumärket är viktigare än någonsin

- a. Amazon handlar i första hand om att sälja produkter. Inte bygga varumärken. På Amazon kommer du alltid att vara en "gäst" i deras "hus". Dessutom har Amazon drygt 80 egna private labels och växer snabbt inom modesegmentet. Inom kort lär de bli betydligt fler. Så att bli beroende av Amazon är ingen bra strategi. Där finns alltid en svårslagen konkurrens med produkter till en låg prispunkt. Men ett varumärke (brand) är mycket mer än en produkt (label). Det handlar om att leverera mening till utvalda kundsegment. Varumärkets främsta uppgift är att bygga relationer och göra kunden lojal. Det gör varumärket till din viktigaste tillgång. Välj anpassade kunderbjudanden som löser deras utmaningar.
- b. Varumärkesupplevelser handlar om att ge kunden mervärden vid varje kontaktpunkt (touchpoint). Det första man tänker på är alltifrån kunskap och underhållning till rekommendationer och bekräftelser på köpet. Det få tänker på är möjligheten att bjuda på estetik och konvertera varumärket till rumsliga och digitala upplevelser. De rationella värdena processas i hjärnan medan de estetiska upplevelsorna - i ord och bild - träffar rakt i hjärtat. När varumärket känns där stannar det kvar. Längre. Bra med tanke på att de flesta köp är emotionella.
- c. När man levererar ett meningsfullt kunderbjudande till utvalda kundsegment så kommer de att återvända. Speciellt om det du levererar har en personlig anpassning också. För att bli en destination måste du med andra ord leverera meningsfulla upplevelser som engagerar.
- d. Amazon handlar om att köpa, köpa och köpa. Ett varumärke handlar om att leverera meningsfulla kundvärden bortom produkten. Amazons mission speglar intentionen att vara det mest kundcentrerade varumärket i världen. Med de lägsta priserna, det bästa urvalet och mest tillgängliga produkterna är de på god väg. När du utvecklar ditt varumärke så ska du bland annat presentera en mission som berättar varför du finns (förutom att tjäna pengar) och ett unikt löfte som ger dig en position i kundens medvetande. När du blir bäst i din bransch på att förstå vilka behov dina kunder har kan du lösa dem. Så nöj dig inte med vad kunden vill ha. Ge dem vad de behöver! Det är nyckeln till hållbara relationer. Det unika i egna varumärken är en av de tydligaste saker man kan kontrollera i långa loppet.

5. Story telling.

- a. Utveckla din egen story (om den är intressant så kommer kunden att lyssna). Berätta inte om hur bra du är. Berätta istället om vad du kan hjälpa dina kunder med. Det vill säga kundnyttan du erbjuder. Använd en kundcentrerad berättarteknik som berör på djupet. Storyn skall bygga på ett löfte som manifesterar de meningsfulla värden du ger din kund. Då kan du sluta sälja och få kunden att köpa.

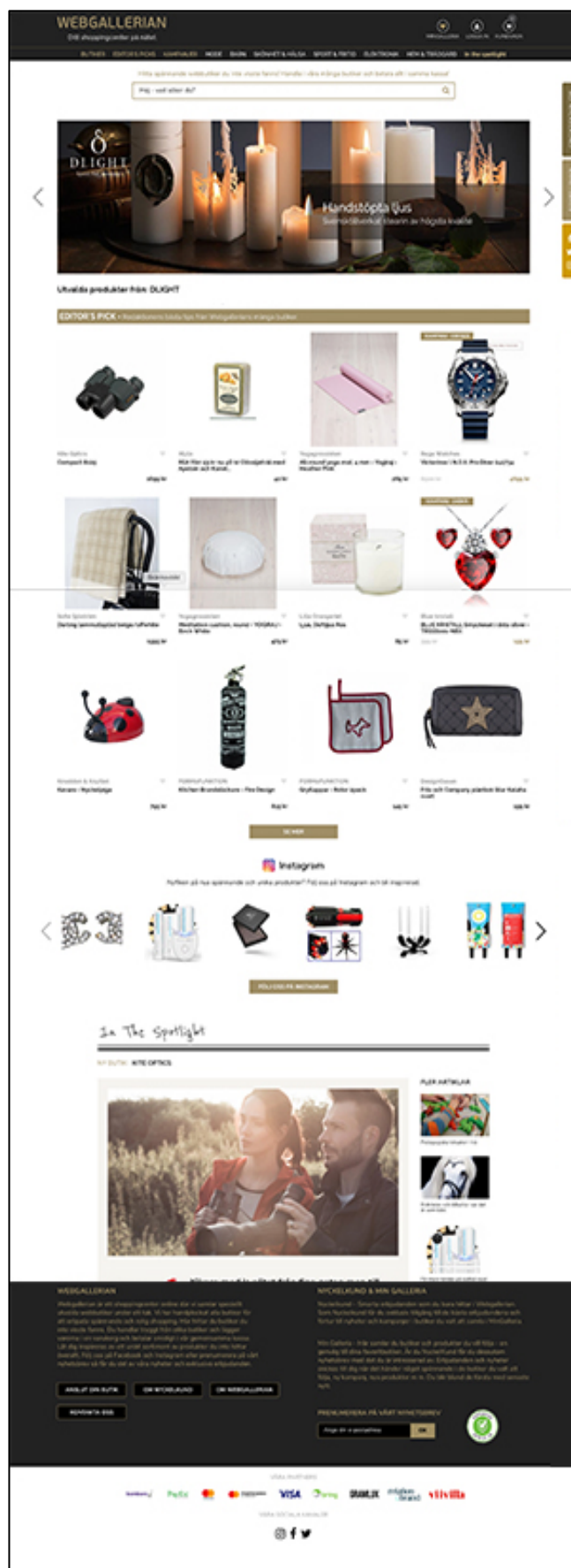
*Källa: Kenneth Qfvarnström,
Varumärkesstrateg, affärsdesigner och
creative director på Brainforest.*

Teknisk plattform

För bästa serverstabilitet, säkerhet, snabbhet och skalbarhet körs vår tekniska lösning på Amazon Web Services. I takt med att vi växer kan vi sömlöst öka prestandas på våra servrar för att möta den ökade trafiken. Vårt system är lastbalanserat mellan flera servrar vilket säkerställer att våra tjänster alltid är online.

Att tekniskt ansluta en ny butik och inkludera butikens fulla produktsortiment till Webgallerian går på några få minuter. Alla våra anslutna butikers produktsortiment hämtas in och uppdateras per automatik var tredje timme till webgallerian.se. Detta så att konsumenten alltid tar del av uppdaterad produktinformation, pris, lagersaldo. De handlare som inte har en egen webbutik kan sälja hos oss ändå. De får en butik hos oss och hanterar den i vårt admingränssnitt och komma igång att sälja direkt.

- **Gemensam varukorg och kassa** - Detta innebär att konsumenten kan handla varor från olika butiker i Webgallerian och lägga alla varorna i en och samma varukorg och göra endast en betalning i kassan.
- **Individuella fraktoalternativ** - Varje enskild butik kan välja sina egna individuella fraktsätt, -villkor och -kostnader i Webgallerians check-out. Vi inför nu även kampanjidé: Fri frakt på fredagar.
- **PartnerWeb** - Webgallerians back-end administrativa verktyg som används av både kund (butik) och Webgallerians supportpersonal för att administrera varje butik i Webgallerian.
- **Automatiserade** - Vi strävar efter att automatisera våra processer för maximal kostnadseffektivitet och tidseffektivitet.
- **Egen StoreFront** - Varje butik får sin egen StoreFront, en shop-in-shop-lösning, vilket innebär att butikens alla produkter visas i Webgallerian under eget varumärke. Detta sker genom ett API eller via en s.k. prisfil. Uppdatering av butikens information sker automatiskt så att produktinformation alltid är aktuell.
- **MasterPass från MasterCard** - Webgallerian har som första företag i Sverige helt integrerat den digitala plånboken MasterPass enligt principen 'Best Practice'.
- **Swish** - Vi integrerar nu swishbetalningar som först nu är möjligt genom PayEx där vi säkert kan fördela pengar till butikerna.
- **Säker plattform** - Plattformen är byggd och dimensionerad för att klara mycket hög trafik, ett stort antal medverkande butiker och hantera ett stort antal transaktioner.
- **Skalbarhet** - Skalbar lösning som på lång sikt är applicerbar på flera andra geografiska marknader. Version 3.0 är nu klar och förberedd för etablering på utländska marknader med mycket kort ledtid.
- **Dedikerat IT-team** - Avtal med dedikerat IT-team för vidareutveckling, programmering och underhåll av marknadsplatsen. Serveradministration via AWS, Amazon Web Services.



Externa partners

Vi i Villa

Bonnierägda Vi i Villa är en av Sveriges mest lästa tidningar med en upplaga på cirka 2.2 miljoner exemplar, ett nyhetsbrev som når 1,5 miljoner registrerade medlemmar och 130 000 unika besökare på sin webb varje vecka. Genom gemensamma marknadsaktiviteter via våra respektive kanaler, arbetar vi tillsammans för att nå ut till konsumenterna.

Bring

Bolaget har ramavtal med logistikföretaget Bring om bl.a. billigare frakt, lager och logistik. Genom samarbetet med Bring erbjuder Webgallerian lager, logistik och distribution, vilket ger butikerna en smidig och kostnadseffektiv lösning för detta. Konsumenterna får fördelen av konsoliderad frakt genom att varor som är handlade i olika butiker kommer i en och samma försändelse. Vinst för både butik och konsument.

PayEx – PSP

Konsumenterna kan handla från flera butiker, lägga alla varor i en varukorg och betala allt i en och samma kassa. Rätt belopp betalas ut automatiskt ut till respektive butiks konto, samt att Webgallerians provision betalas ut till WGs eget konto. Den enda PSP som hittills kunnat erbjuda en sådan lösning var PayEx. De byggde en integration, till en rimlig kostnad för Webgallerian, som gjorde detta möjligt. Vi har ännu inte hittat någon annan leverantör som kan klara detta, och vi har talat med många!

Relation & Brand

Relation & Brand hjälper kunder att förstå deras drivkrafter, beteenden samt potentialen som döljer sig i deras kunddatabas. Med insikterna som utgångspunkt formar och definierar de strategier, processer och aktiviteter för att utveckla relation, lojalitet och lönsamhet. Deras främsta verktyg: analys, strategi, teknik och kommunikation.

Swish

Nu lägger vi dessutom till betalningstjänsten Swish, vilket återigen inte varit möjligt utan den unika integration som vi gjort med PayEx. Swish kommer att vara ett fantastiskt bidrag till enklare betalningshantering för konsumenten. Avtalet är klart och integrering påbörjas snarast

MasterCard

MasterPass, den nya digitala plånboken från MasterCard, är integrerad i Webgallerians check-out. Webgallerian blev genom detta först i Sverige med att presentera MasterPass enligt modellen "Best Practice".

Bambora

Webgallerian och Bambora (tidigare Euroline) erbjuder betalningslösningar och har tecknat inlösenavtal med Webgallerian.

Caprivi PR

Webgallerian samarbetar med PR-byrån Caprivi PR för att skapa maximal medial uppmärksamhet för marknadsplatsen och dess webbutiker. Caprivi PR är specialister inom marknads-PR och e-handel.

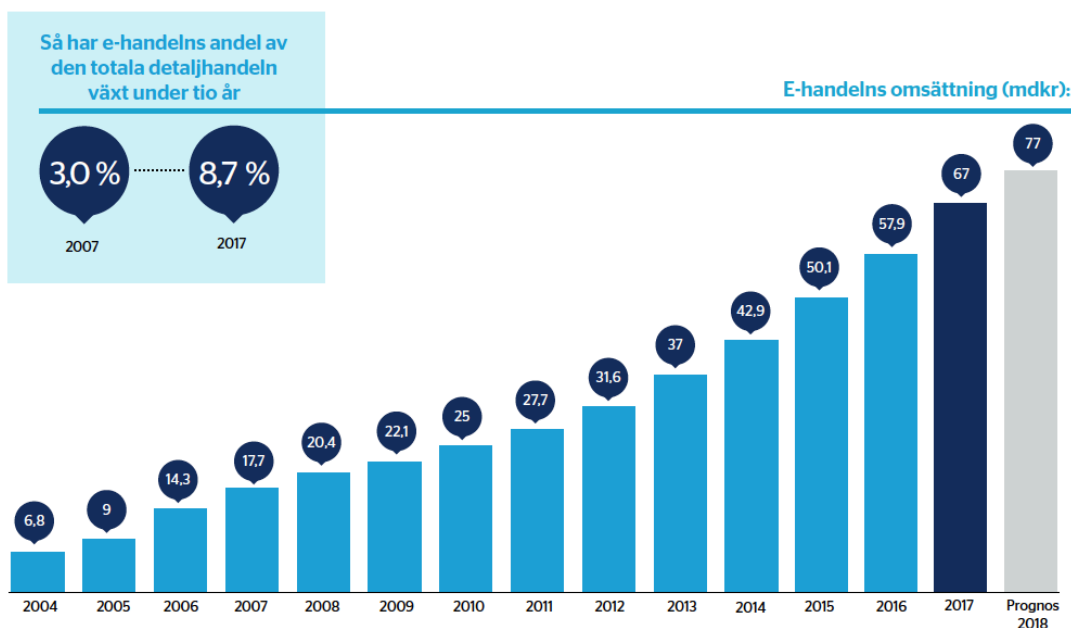
Qlocx

Qlocx utvecklar smarta digitala lås och utrymmen som gör det möjligt att ta emot varuleveranser utan att någon fysiskt behöver vara på plats och ta emot dem. Detta möjliggör leveranser utanför arbetstid. Många e-handelskunder uppger att de gärna önskar få varor levererade till en låst varubox vid hemmet.

E-handelsmarknaden

Antalet webbutiker ökar snabbt

Det finns uppskattningsvis 18 000 webbutiker i Sverige och det tillkommer 1000 – 2000 nya butiker varje år. Det främsta hindret som e-handlare upplever i sin verksamhet är svårigheten att nå ut till konsumenten, dvs. kostnaderna för marknadsföring som är oöverstigit hög för de flesta webbutiker. En annan tung post är logistikkostnaderna och hantering av packning av varor som ofta sker hemma i vardagsrummet, garaget eller källaren.



E-handeln växer så det knakar.

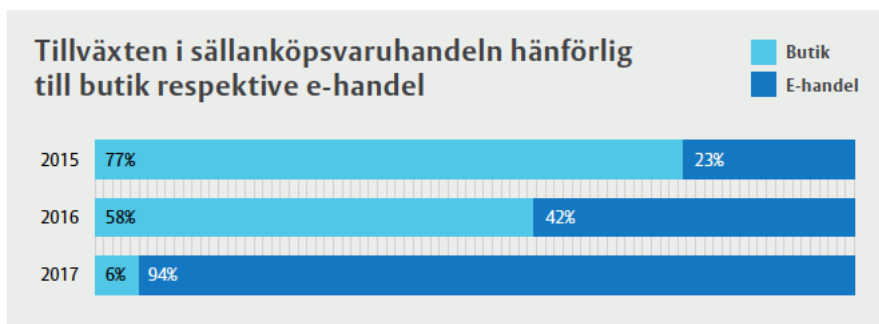
E-handels omsatte 67 mdr kronor 2017 och förväntas omsätta 77 mdr kronor 2018. Siffrorna för 2018 är inte publicerade ännu. Tillväxten ligger på 15-20 procent per år.

Källa: E-barometern (PostNord)

E-handeln med varor utgör idag nio procent av den totala försäljningen i detaljhandeln och har, i löpande priser, växt med närmare 20 procent om året mellan 2004 och 2017. Denna utveckling skall jämföras med detaljhandeln i stort som har växt med i genomsnitt fyra procent årligen under samma period.*

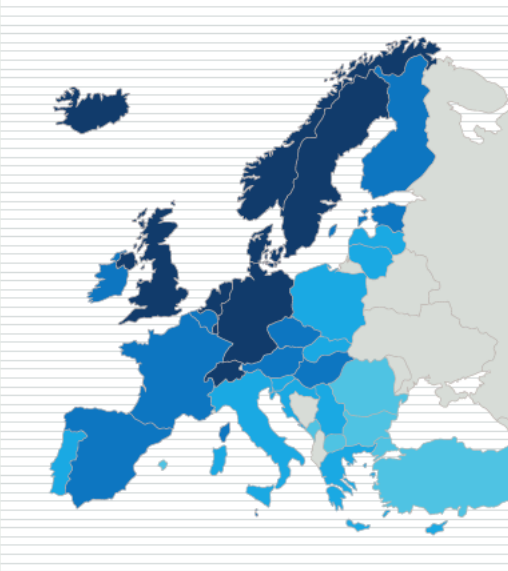
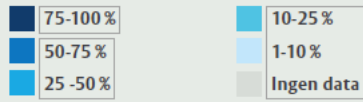
Under 2017 e-handlade svenska konsumenter varor för 80 miljarder kronor om man beaktar handel från

både inhemska och utländska aktörer. E-handeln har därmed nått en nivå där den utgör den största tillväxtmotorn för detaljhandeln som helhet. Faktum är att i princip hela sällanköpsvaruhandels tillväxt under 2017 skedde på nätet, vilket skall ställas mot en tillväxtandel på ungefär en fjärdedel bara två år tidigare. Källa: Svensk Handel



Svensk e-handelsmognad ur ett europeiskt perspektiv

Andelen konsumenter som e-handlat under det senaste året

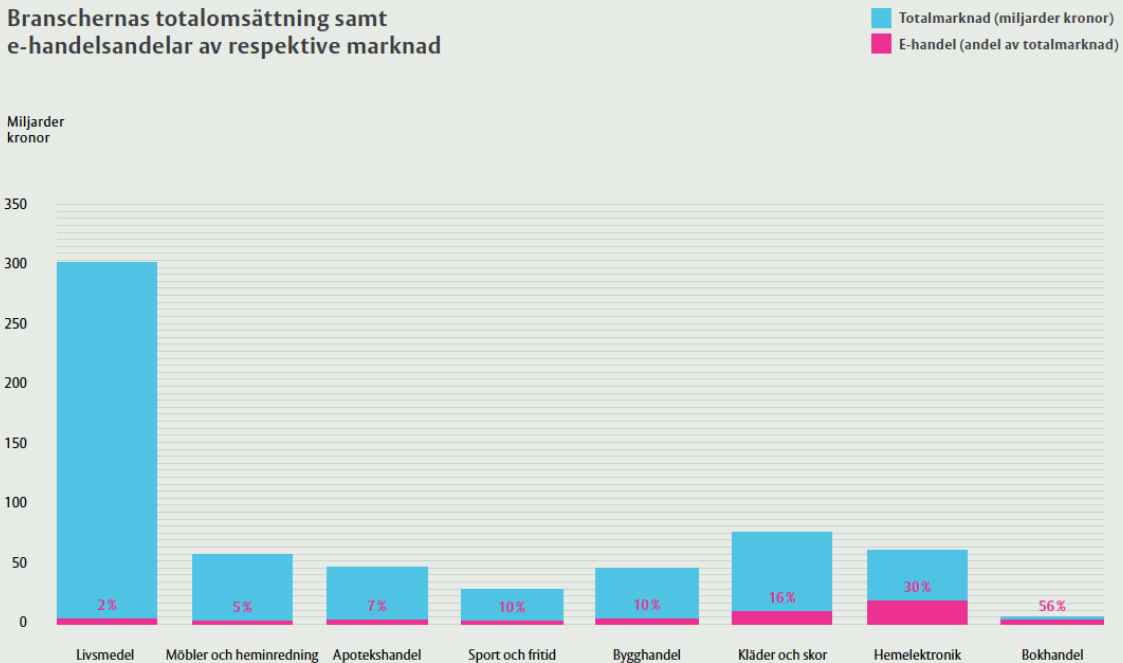


Källa: Svenska Handel

NULÄGET: INHEMSK E-HANDEL

Diagram 4

Branschernas totalomsättning samt e-handelsandelar av respektive marknad



Källor: SCB, Svensk Digital Handel, PostNord, Sveriges Apoteksförning, Svenska Bokhandlarförningen och Svenska Förläggareförningen

9

Kraftigt minskat antal butiker inom sällanköp

Antalet fysiska butiker minskar stadigt. I sviterna av globalisering och ökad konkurrens från e-handeln har fysiska handlare tvingats effektivisera, slå ihop butiker och serva större upptagningsområden. Nästan 5000 butiker – motsvarande var tionde butik – har försvunnit inom sällanköpsvaruhandeln på bara sex år (2011-2017). Vissa delbranscher har drabbats hårdare än andra. Var sjunde butik inom modehandeln, var sjätte inom sporthandeln och var femte inom elektronikhandeln har försvunnit.

Under samma period har antalet registrerade e-handelsföretag ökat med cirka 5000, vilket motsvarar nära nog en fördubbling.



Förändring antal butiker 2011-2017 efter bransch

Skohandel	-21 %
Elektronikhandel	-21 %
Heminredningshandel	-20 %
Sporthandel	-18 %
Leksakhandel	-14 %
Klädhandel	-13 %



Förändring antal anställda 2011-2016

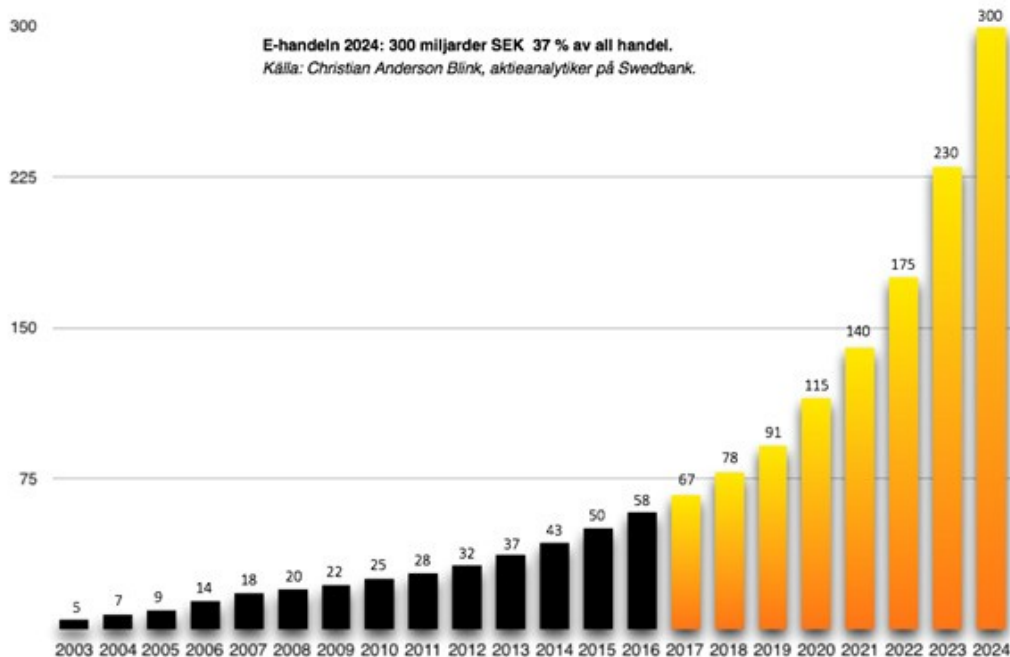
Sällanköpsvaruhandeln	+3 %
Dagligvaruhandeln	+10 %
E-handelsföretag	+59 %

Källa: Svensk Handel

Ett skifte av affärsmodeller

En viktig faktor i framtidens e-handel är skiftet av affärsmodeller och två av de stora skiftena bedöms ske på plattformssidan respektive tillverkningsidan. Plattformar är nätverksbaserade marknadsplatser och för tillverkarna rör det sig primärt om att möjligheten till direktförsäljning till kund öppnas upp.

Svensk e-handel tar närmare 40 procent av detaljhandeln år 2024



Källa: Swedbank

En prognos från Swedbank avseende e-handeln förutspår ett dramatiskt skifte för den fysiska detaljhandeln men en enorm möjlighet för de aktörer som satsar digitalt.

Swedbank räknar med att den totala e-handeln i Sverige kommer att växa till cirka 300 miljarder kronor år 2024, vilket då kommer att svara för 37 procent av all handel. Konsekvenserna för detaljhandeln blir betydande. Så ser det ut om Swedbanks prognos blir verklighet.

I USA beräknas e-handeln redan idag stå för hela 30 procent av all handel. Det märks tydligt ute i butikerna. På tre år har antalet kundbesök i den amerikanska detaljhandeln halverats under högsäsongen november-december, från nästan 35 miljarder besök år 2010 till 17,6 miljarder 2013, enligt undersökningsföretaget Shoppertrak.

Många fysiska köpcenter uppleva stora problem med besöksiffror (butiksdöd) till förmån för e-handel.

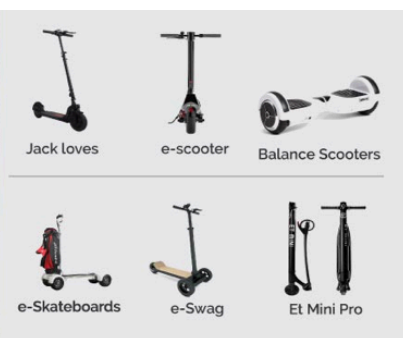
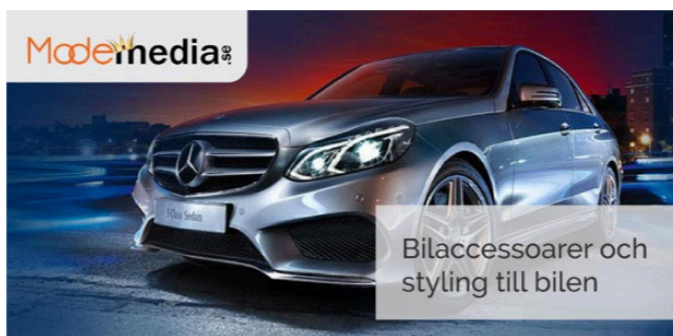
Det finns naturligtvis flera förklaringar till den dramatiska nedgången i antalet kunder i amerikanska butiker, men ökad e-handel, inte minst via smarta mobiler, är den viktigaste orsaken. I Storbritannien, som också ligger före Sverige, står e-handeln redan nu för en fjärdedel av all handel.

”Lönsamma e-handelsbolag står ut genom att ha ett attraktivt och unikt erbjudande, ett starkt eget varumärke, låg andel returer och förmåga att ta betalt för frakt.”
Christian Anderson Blink, aktieanalytiker på Swedbank.

Butiker och konsumenter

Butiker

Butikerna är Webgallerians är det som gör Webgallerian attraktiv. De utgörs idag i huvudsak av små och medelstora speciellt utvalda webbutiker. Den stora attraktionskraften hos konsumenterna finns i att hitta webbutiker man inte visste fanns och uppleva att en tjuvning med shopping är att bli överraskad. Här följer ett aplock på några av våra handplockade, kurerade butiker i Webgallerian idag.



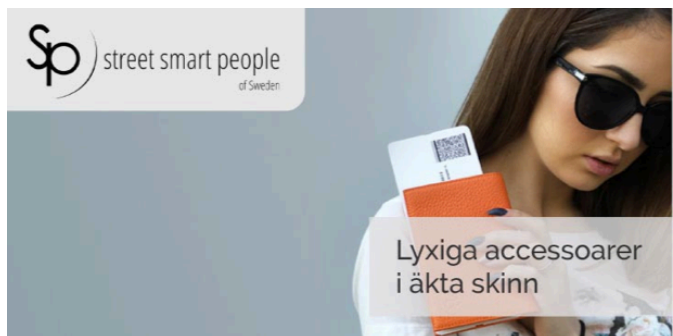
Design Oasen
Nordisk design för dig och ditt hem



Utvald Skandinavisk design

- Väskor
- Smycken
- Accessoarer
- Hem
- Varumärken
- Rea

Sp) street smart people
of Sweden



Lyxiga accessoarer i äkta skinn

- Card Holder Copenhagen (City)
- Frequent Traveler Set
- Passport Cover New York
- Card Holder Stockholm (Sea-Blue)

Ateljé Stockholm




Funktionella och vackra textilier
Ekologiska produkter som håller i längden

DLIGHT
Ljus av trä & keramik



Handstöpta ljus
Svensk tillverkat stearin av högsta kvalitet

EVERYROOM.SE
INREDNING & MÖBELVARUHUUS



Ge ditt hem en personlig touch

- Nya produkter
- Sängar
- Golvlampor
- Utomhuslek
- Badrum & Skönhet
- Utemöbler

Konsumenter

Webgallerian är ett shoppingcenter online med handplockade och noggrant utvalda webbutiker samlade under ett tak. Den tydliga galleriakänslan präglar Webgallerian och ger konsumenten en liknande shoppingupplevelse som ett fysiskt köpcentrum men med bekvämligheten att göra sin shopping på nätet.

Webgallerian har valt att fokusera på kanaler med optimerat uppmärksamhetsvärde för att nå ut till konsumenter så snabbt och effektivt som möjligt, med fokus på kostnadseffektivitet.

En av de mest effektiva och snabba marknadskanalerna idag att nå ut till konsumenter är influencers och sociala media. PR och publicitet är en annan prioriterad marknadskanal som kan ge stora och snabba spridningseffekter.

Omfattande kampanjer i sociala media för viral marknadsföring är en tydlig och viktig komponent kopplad till Webgallerians plattform för "Social shopping". Vår teknik för automatiserade nyhetsbrev med erbjudanden från Webgallerian direkt till olika sociala plattformar är en annan viktig funktion att snabbt nå konsumenter.

Våra samarbetspartners och deras kunder är en annan mycket viktig kanal för Webgallerian.

Målet är att motivera anslutna butiker att alltid göra sina butiker, sortiment och erbjudanden så attraktiva som möjligt, och låta Webgallerians redaktörer och marknadsförare förstärka denna effekt.

Direkta mediasamarbeten kommer även att vara en viktig del för att medvetandegöra Webgallerian för konsumentmarknaden.

Roligare shopping

Webgallerian kan redan från början erbjuda kunderna möjlighet att virtuellt besöka hundratals butiker med flera hundra tusen produkter och tjänster. Webgallerian vill ge kunderna möjlighet att hitta butiker de inte visste fanns, som erbjuder personliga produkter av hög kvalitet. Besökarna blir positivt överraskade.

Det sker i en modern och användarvänlig miljö med snygg design och enkel navigering och ett med flertal attraktiva tjänster som lockar till besök, köp och delande av upplevelser. Möjlighet till gemensam varukorg, kassa och frakt ökar shoppingupplevelsen.



Webgallerian har byggt in flera lojalitetsprogram, medlemstjänster och kundanpassade funktioner på handelsplatsen

MinGalleria

MinGalleria är genvägen till konsumenternas favoritbutiker. Det är en funktion i Webgallerian som ger bättre relevans till konsumenter. MinGalleria innebär att kunderna kan skapa sin egen shoppinggalleria med butiker de är speciellt intresserade av och vill ha information från.

Så snart en butik i 'Min Galleria' har något nytt på gång, erbjudanden, kampanjer, REA, nytt sortiment etc. skickas ett nyhetsbrev automatiskt till konsumenten om detta. Min Galleria blir ett effektivt verktyg för att nå ut med nyheter som konsumenten efterfrågar.

In the Spotlight

In the Spotlight är en redaktionell avdelning där Webgallerians redaktörer lyfter fram intressanta butiker och produkter och presenterar butiksägarna bakom butikerna i redaktionell form. Butiken får möjlighet att berätta sin egen historia som kan inspirera och addera upplevelse till shoppingen.

Editors' picks

Här presenterar Webgallerians redaktion de senaste produkterna och kampanjerna från butikerna i Webgallerian som syns på en särskild plats på startsidan.

SIS (Shop-in-shop)

Grundkonceptet är att kunderna kan hitta och besöka alla anslutna butiker. De syns med egna skylfönster för din butik, egna loggor och texter, Det finns ingen anledning för kunderna att besöka de individuella butikerna på deras egna sajter eftersom hela deras sortiment ligger hos Webgallerian med ständigt uppdaterade priser – och dessutom specialerbjudanden från tid till tid.

Super Deal Box

Super Deal-boxen finns på en särskild plats på startsidan. Här kan kunderna få de allra vassaste erbjudandena på särskild plats på startsidan. Det allra bästa erbjudandet just nu, veckans deal, dagens heta, senaste nytt, nyss inkommit och liknande vassa teman.

Nyhetsbrev

Webgallerian kommer inte att gödsla kundstocken med generiska irrelevanta "nyhetsbrev" (reklam) utan enbart skräddarsydda erbjudanden som kunden själv väljer.

Nyckelkund

Nyckelkund är Webgallerians lojalitetsprogram för VIP-kunder. Kunderna får tillgång till extra förmånliga erbjudanden och unika kampanjer, samt filtrerade nyhetsbrev med nyheter och info som kunden vill ha.

Social shopping

Webgallerian ger kunderna möjlighet att göra egna listor över favoritprodukter, butiker och inköp, skapa egna shoppingcenter och läsa recensioner av olika produkter. Kunderna erbjuds att kommentera och recensera produkter och butiker – och att dela detta via Facebook, Instagram m m.

Önskelistor

Konsumenter kan spara produkter de är intresserade av i en önskelista (som även kan delas). Praktiskt vid högtider som jul, födelsedagar m m.

Personalisering - APP

För att ytterligare öka den personliga shoppingupplevelsen, förvärvade Webgallerian under 2018 den tekniska plattformen "Rchery". Rchery Inc. är ett USA-baserat företag med svenska entreprenörer och ledning. Förvärvet tillför Webgallerian en förbättrad applikation avseende tjänsten MinGalleria och möjliggör personalisering av innehåll så att konsumenten får notiser och nyheter från Webgallerian anpassade till dennes intresse och önskemål.

Styrelse och ledning

Enligt rådande bolagsordning skall styrelsen bestå av lägst tre och högst tio ledamöter, inräknat styrelsens ordförande. Härutöver kan högst tio suppleanter väljas. För närvarande består styrelsen av tre ordinarie ledamöter. Bolagets styrelse väljs vid bolagsstämma. Valet av styrelse gäller perioden fram till och med nästkommande årsstämma.

Styrelse



Björn Wahlgren

Ordförande

Visby

Född: 1944

I styrelsen sedan 2016

Bred erfarenhet från den elektroniska betalningsindustrin såväl i Sverige som internationellt. Erfarenhet från styrelseuppdrag i svenska och internationella företag såväl privata som börsnoterade. Bra på att etablera affärsmässiga relationer och bibehålla dessa. Innehar för närvarande flertal styrelseuppdrag inklusive Webgallerian. Ordförande i samtliga. Tidigare VD för bl.a. Eurocard AB, Gota Finans AB samt Paynova

AB. Ledamot av koncernledningen i det börsnoterade Gotagruppen AB samt arbetande styrelseordförande i det likaledes börsnoterade Paynova AB. Fil kand examen från Stockholms Universitet.

Engagemang i andra bolag	Funktion	Från	Till
Webgallerian Scandinavia AB	Ordf	2016-09	
Webgallerian Scandinavia AB	Ledamot	2016-02	2016-09
Divide AB	Ordf	2016-04	
BD Global Community AB	Ordf	2016-06	
Lifecomp Sweden AB	Ordf	2018-02	
RemitEasy AB	Ordf	2016-12	
WorldWide Led AB	Ordf	2017-02	
Life-Stats AB	Ordf	2017-06	



Ingemar Gleissman

Ledamot, grundare och VD

Åkersberga

Född: 1954

I styrelsen sedan 2012

Ingemar har studerat ekonomi och juridik på Göteborgs Universitet med senare inriktning på entreprenörskap. Under utbildningen startades första företaget med inriktning på försäljning. Ingemar har varit banbrytande genom ett antal introduktioner av ny teknik och affärsidéer på den svenska marknaden. Som exempel kan nämnas att han var först i Sverige med att lansera återvinning av lasertonerkassetter och byggde upp en fabrik kring detta som senare såldes. Han var med och introducerade röstbrevlådesystem i Sverige. Han var även med och introducerade avancerad desktop publishing och genomförde omfattande seminarier och utbildning av system som i desktopmiljö kunde hantera hela trycksaksproduktionen allt från layout till färdiga fyrfärgsseparerade filmer. Ingemar startade tillsammans med

Joakim Hemgren 2004 Tecshop, en återförsäljare av mobiltelefoni som 2007 såldes till Telekiosken, som idag heter Mobilizera och har 60 butiker i Sverige. Företaget hade när det såldes 28 butiker och gick från 0 till 116 miljoner kr i omsättning på 4 år med lönsamhet från första dagen. Ingemar är huvudägare i Webgallerian och kommer även fortsättningsvis inneha den ledande rollen i verksamheten.

Engagemang i andra bolag	Funktion	Från	Till
Webgallerian Scandinavia AB	Ledamot	2016-09	
Webgallerian Scandinavia AB	Ordf	2016-02	2016-09
Webgallerian Scandinavia AB	Ledamot	2012-08	2016-02
Lochem Aktiebolag	Ledamot	2006-03	



Sven Hammar

Ledamot

Stockholm

Född: 1958

I styrelsen sedan 2018.

Har en lång erfarenhet av teknikbolag i olika operativa befattningar som teknikchef, VD , säljchef i drygt 30 år. Sven har jobbat inom segmenten IT säkerhet, Testning, och Optimering av E-handels och stora Entreprenörmiljöer. Som Entreprenör har Sven en omfattande kunskap om att bygga och lansera bolag både i Sverige och internationellt. Har som Entreprenör startat, finansierat och expanderat flera bolag både i Sverige och USA samt arbetat 4 år i USA:

Övriga nyckelpersoner

Utöver ledning och styrelse har följande personer nyckelroller i Webgallerian;

Henrik Gleissman (f. 1980), partner, medgrundare, CTO/CDO

Henrik har sedan 1999 arbetat med IT- och internetlösningar. Förutom tidigare anställning hos Microsoft, samt erfarenhet av att driva egen webbutik, har Henrik utbildning inom datateknik från KTH och magisterexamen i ekonomi från Stockholm School of Business. Henrik stärker Webgallerian både på den tekniska sidan samt inom affärsutveckling och strategi.

Thomas Möller, partner, AD/grafisk formgivare

Thomas har en bakgrund som Art Director, varav de senaste 14 åren i eget namn. Han har jobbat med reklamproduktion och design i både nationella och internationella sammanhang. Inom Webgallerian sköter Thomas produktion och utformning av reklam och marknadsmaterial.

Christian Rudén, Partner, Admin, Rådgivare till VD
Christian är marknadsekonom från IHM Business School och har i decennier varit verksam inom affärsutveckling, ledarskap, försäljning och marknadsföring. Han har VD-erfarenhet från samtliga fyra nordiska länder inom Bonnierkoncernen, bl.a. Bonnier Publications AB (Vi i Villa, Illustrerad Vetenskap mm), idényt A/S, Suoramedia OY och Vi i Villa AS. Han är idag entreprenör och konsult och styrelseordförande i Smart Senior AB.

Nichlas Spångberg, Partner, Kommunikation

Nichlas har civilekonom-examen från Stockholms Universitet och har även studerat IT och systemdesign på KTH. Under sin karriär har Niclas arbetat med kommunikation i olika digitala kanaler och är idag VD på kommunikationsbyråen Relation & Brand. Nichlas ansvarar för Webgallerians externa kommunikation avseende nyhetsbrev och e-post mot butik och konsument.

Evaa Larsdotter, Sälj och Support

Evaa sköter Webgallerians sälj- och supportfunktion med placering i Barcelona. Hon har ytterligare en säljarkollega i sitt team.

Amit Gauba, GRIT Innovation AB

Amit har civilingenjörsexamen från Bombay University och har tidigare utvecklat IT-system för AT&T, Ericsson, HP och Sprint för att nämna några. Hans långa erfarenhet av att skraddarsy tekniska lösningar för övergripande strategiska problem är av högt värde för utvecklingen av WebGallerian som marknadsplattform. GRIT, experter inom grafisk design, webdesign, webutveckling, mobil-utveckling, hosting & servers, appar och 3D-produktion är anlitat för den fortsatta utvecklingen av Webgallerians marknadsplats.

Revisor

Hans Thomas Kullman, auktoriserad revisor
Finnahammars Rev.byrå
Box 7578
103 92 STOCKHOLM

Revisorssuppleant

Carl-Erik Morin, godkänd revisor
Finnahammars Rev.byrå
Box 7578
103 92 STOCKHOLM



Finansiell information

Nedan redovisas Webgallerians finansiella utveckling i sammandrag för perioden 2018-01-01 – 2018-12-31. Uppgifterna härrör från Bolagets årsredovisningar, vilka är reviderade, och som införlivas i detta memorandum genom hänvisning. Det senast reviderade bokslutet är daterat den 2017-12-31. Den senaste officiella rapporten är en delårsrapport per den 2018-09-30 avseende perioden 2018-01-01 – 2018-09-30.

Revisionsberättelser

Revisionsberättelserna från de presenterade årsredovisningarna har följt standardformuleringarna.

Resultaträkning

	2018-01-01 -2018-10-31	2016-07-01 -2017-12-31
Nettoomsättning	89 700	1 769
Rörelsens kostnader		
Råvaror och förnödenheter	-187 664	-121 754
Övriga externa kostnader	-2 074 272	-2 179 703
Avskrivningar och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-760 195	-546 658
	-2 932 431	-2 846 346
Rörelseresultat	-2 932 431	-2 846 346
Resultat från finansiella poster		
Ränteintäkter och liknande resultatposter	0	137
Räntekostnader och liknande resultatposter	-8 507	-519
	-8 507	-382
Resultat efter finansiella poster	-2 940 938	-2 846 728
Resultat före skatt	-2 940 938	-2 846 728
Årets resultat	-2 940 938	-2 846 728

Balansräkning

2018-10-31

2017-12-31

TILLGÅNGAR

<hr/>		
Anläggningstillgångar		
<hr/>		
Immateriella anläggningstillgångar		
<hr/>		
Balanserade utgifter, patent, licenser, varumärken samt likande rättigheter	4 007 866	3 097 825
	<hr/>	<hr/>
	4 007 866	3 097 825
	<hr/>	<hr/>
Summa anläggningstillgångar	4 007 866	3 097 825
<hr/>		
Omsättningstillgångar		
<hr/>		
Kortfristiga fordringar		
<hr/>		
Kundfordringar		
Övriga fordringar	93 693	84 072
	<hr/>	<hr/>
	93 693	84 072
	<hr/>	<hr/>
Kassa och bank	130 825	50 620
Summa omsättningstillgångar	224 518	134 692
	<hr/>	<hr/>
SUMMA TILLGÅNGAR	4 232 384	3 232 517

Balansräkning forts.

2018-10-31

2017-12-31

EGET KAPITAL OCH SKULDER

Eget kapital

Bundet eget kapital

Aktiekapital (500 aktier)	714 355	650 190
---------------------------	---------	---------

Ej registrerat aktiekapital

Utvecklingsfond	2 162 825	2 162 825
-----------------	-----------	-----------

	2 877 180	2 813 015
--	-----------	-----------

Fritt eget kapital

Överkursfond	7 646 517	4 245 767
--------------	-----------	-----------

Balanserad vinst eller förlust	-4 801 061	-1 954 333
--------------------------------	------------	------------

Årets resultat	-2 940 938	-2 846 728
----------------	------------	------------

	-95 482	-555 294
--	---------	----------

Summa eget kapital	2 781 698	2 257 721
---------------------------	------------------	------------------

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder	667 801	250 513
--------------------	---------	---------

Skulder till koncernföretag	715 067	694 717
-----------------------------	---------	---------

Övriga skulder	49 818	0
----------------	--------	---

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18 000	29 566
--	--------	--------

Summa kortfristiga och långfristiga skulder	1 450 686	974 796
--	------------------	----------------

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	4 232 384	3 232 517
---------------------------------------	------------------	------------------

Ställda säkerheter	Inga	Inga
--------------------	------	------

Ansvarsförbindelser	Inga	Inga
---------------------	------	------

Delårsrapport

Perioden 1 januari 2018 t o m 31 oktober 2018:

Delårsrapporten ej har varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Resultaträkning (Tkr)	
Nettoomsättning	89
Övriga rörelseintäkter	1
Rörelsens kostnader	
Råvaror och förnödenheter	-188
Övriga externa kostnader	-2 074
Avskrivningar och nedskrivningar av immateriella anläggningstillgångar	-760
Räntekostnader	-9
Periodens resultat	-2 941
Balansräkning (Tkr)	
EGET KAPITAL OCH SKULDER	
Bundet eget kapital	
Aktiekapital	714
Utvecklingsfond	2 163
Fritt eget kapital	
Överkursfond	7 647
Balanserad vinst eller förlust	-4 801
Årets resultat	-2 941
Kortfristiga skulder	
Leverantörsskulder	668
Skulder till koncernföretag	715
Övriga skulder	49
Upplupna kostnader	18
Summa Eget kapital och skulder	4 232
TILLGÅNGAR	
Immateriella anläggningstillgångar	
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	4 008
Kortfristiga fordringar	
Övriga fordringar	93
Kassa och bank	131
Summa tillgångar	4 232

Rörelsekapital

Det är styrelsens bedömning att bolaget behöver nytt rörelsekapital för fortsatt expansion under den närmaste tolv månadersperioden.

Oavsett utfallet från föreliggande nyemission kommer Bolagets verksamhet att drivas i den takt som tillgängligt rörelsekapital medger

Emissionslikviden skall i sin helhet användas för de ändamål som redovisas i följande stycke.

Emissionslikvidens användning

Webgallerian räknar med att täcka kapitalbehovet genom den nyemission som detta erbjudande avser. Om nyemissionen ej fulltecknas kommer bolagets verksamhet att bedrivas i lägre tempo vad gäller kostnadskrävande arbeten.

Åtagande om investeringar

Bolaget har inte ingått bindande utfästelser om några ofinansierade investeringar.

Tendenser

Styrelsen är inte medveten om några tendenser som skulle kunna påverka Bolagets ställning eller verksamhet.

Väsentliga förändringar i bolagets ställning

Inga väsentliga förändringar i Bolagets ställning har skett sedan datum för den senaste årsredovisningen.

Aktieinformation

Aktierna i Webgallerian har emitterats i enlighet med svensk lagstiftning och är denominerade i svenska kronor (SEK). Enligt rådande bolagsordning kan endast ett aktieslag med en röst per aktie utges. Före nyemissionen uppgår aktiekapitalet i Bolaget till 650 190 kr, fördelat på 6 501 900 aktier.

Rättigheter som åtföljer Bolagets aktier

Vid bolagsstämma röstar varje aktieägare i kraft av det röstetal som medföljer innehavda aktieslag. Aktieägare har normalt företrädesrätt till teckning av nya aktier, teckningsoptioner och konvertibla

skuldebrev i enlighet med aktiebolagslagen, såvida inte bolagsstämman eller styrelsen med stöd av bolagsstämmans bemyndigande beslutar om avvikelser från aktieägarnas företrädesrätt.

Varje aktie ger lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst. Vid en eventuell likvidation av Bolaget har aktieägare rätt till andel av överskott i förhållande till det antal aktier som aktieägaren innehar. Inga begränsningar föreligger avseende aktiernas överlåtbarhet.

Aktierna i Webgallerian är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Det har inte heller förekommit något

offentligt uppköpserbjudande under innevarande eller föregående räkenskapsår.

Centralt aktieregister och ISIN-nummer

De utgivna aktierna i Webgallerian är registrerade i elektronisk form i enlighet med avstämningsförbehåll i bolagsordningen. Inga fysiska aktiebrev förekommer. Aktieboken kommer att föras av Euroclear Sweden AB, med adress Box 191, 101 23, Stockholm.

Bolagets aktie har en ISIN-kod i Euroclears avstämningsregister.

Utdelningspolicy

Bolaget har inte fastställt någon utdelningspolicy. Eventuell utdelning beslutas av bolagsstämma efter förslag från styrelsen. Rätt till utdelning tillfaller den som vid av bolagsstämman fastställd avstämningsdag är registrerad i den av Euroclear förda aktieboken. Bolagets samtliga aktier berättigar till utdelning. Utdelningen är inte av ackumulerad art. Rätt till utdelning tillfaller placerare som på avstämningsdag för vinstutdelning är registrerade som aktieägare i Bolaget. Eventuell utdelning ombesörjes av Euroclear, eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Restriktioner i möjligheter till utdelning

Inga begränsningar i möjligheter till utdelning föreligger förutom vad som följer av lagstiftning och redovisningsregler.

Aktiekapitalets utveckling

År	År	2012	2016	2016	2016	2016/2017	2017	2018	2018	2019	2019
	Nybildning	50 000	5 000	50 000	5 000						
	Nyemission	5 000	500	55 000	5 500						
	Nyemission	1 740	174	56 740	5 674						
	Split	0	561 726	56 740	567 400						
	Fondemission	495 000	4 950 000	551 740	5 517 400						
	Nyemission	78 450	784 500	630 190	6 301 900						
	Riktad nyemission	20 000	200 000	650 190	6 501 900						
	Publik emission	64 151	641 651	714 355	7 143 551						
	Riktad emission	25 062	250 619	739 417	7 394 170						
	Företrädesemission	56 878	568 782	796 295	7 962 952						
	Övertilldelningsoption	27 778	277 777	824 073	8 240 729						

Teckningsoptioner

Bolaget har inte utgivit några teckningsoptioner.

Konvertibla lån

Bolaget har inte upptagit några konvertibla lån.

Bemyndiganden

Det finns ett registrerat bemyndigande på årsstämma 16 maj 2018 till styrelsen att fatta beslut om nyemission före årsstämma för 2018-01-01 - 2018-12-31.

Handel med Bolagets aktier

Ingen handel med bolagets aktier på en handelsplats finns för närvarande.

Aktieägaravtal

Styrelsen känner inte till förekomsten av några avtal aktieägare emellan som skulle kunna påverka inflytandet över Bolaget.

Aktieägarna i Bolaget

Lochem AB	4 609 138	62,33%
Technius AB	718 136	9,71%
Jan Pärsson	336 000	4,54%
Amit Gauba	299 499	4,05%
Christian Rudén AB	249 321	3,37%
Relation & Brand AB	235 321	3,18%
Jenny Widing	100 000	1,35%
Peter Karaszi	100 000	1,35%
Gustav Hjörn	94 323	1,28%
Bewesa AB	57 848	0,78%
Lars Nicander	47 648	0,64%
Thomas Möller & co	47 648	0,64%
Björn Elowsson	47 648	0,64%
Övriga	451 640	6,11%

Lochem är Ingemar Gleissmans ägarbolag och Technius är Joakim Hemgrens.

Skattefrågor

Transaktioner i Webgallerians värdepapper kan komma att medföra skattemässiga konsekvenser för innehavaren. Innehavare av värdepapper i Bolaget rekommenderas att inhämta råd från skatterådgivare avseende skattekonsekvenser som kan uppkomma i varje enskilt fall.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear, eller av förvaltaren om innehavet är förvaltarregistrerat. Webgallerian ansvarar inte för att innehålla källskatt.

Legala frågor och övrig information

Allmän information

Webgallerian Scandinavia AB, med organisationsnummer 556898-4453, registrerades vid Bolagsverket den 5 juli 2012. Bolagets associationsform är aktiebolag och regleras av aktiebolagslagen (2005:551).

Bestämmelserna i bolagsordningen är ej mer långtgående än Aktiebolagslagen vad gäller förändring av aktieägares rättigheter. Aktierna i Bolaget är fritt överlåtbara. Styrelsens säte är registrerat i Österåkers kommun, Stockholms län. Huvudkontorets adress är Box 93, 184 21 Åkersberga.

Väsentliga avtal, tillstånd och licenser

Bambora

Inlösenavtal som hanterar betaltransaktioner från konsumenten till Webgallerian.

PayEx

Betalväxel/PSP (Payment Service Provider). Säkerställer att varje butik erhåller utbetalning vid köp i Webgallerian. Alla köp i Webgallerian betalas i den gemensamma kassan. Oavsett hur många butiker konsumenten handlar från vid ett och samma tillfälle så betalas allt i en kassa. PayEx var den enda PSP i Sverige som kunde sköta fördelning av utbetalningar till respektive butik på ett korrekt och säkert sätt.

Mastercard

Integrering av den digitala plånboken Masterpass enligt

”Best Practice”. Genom integration av MasterPass i Webgallerian behöver inte varje enskild butik genomföra egen integration på den egna plattformen men får ändå tillgång till en förenklad betaltjänst.

Bring

Ramavtal avseende distribution och logistik som innebär att butiker i Webgallerian får storkundsfördelar och därmed en väsentligt förbättrad konkurrensförmåga. Bring förbereder dessutom en lageravdelning för Webgallerian i deras logistikcenter utanför Jönköping. Butikerna erbjuds på förmånliga villkor tredje parts hantering av lager, logistik och distribution. Genom denna konsoliderade fraktlösning får konsumenten en försändelse istället för flera även om de handlar från olika butiker i Webgallerian.

Caprivi PR

Webgallerian har ingått ett långsiktigt samarbete med PR-byrå Caprivi PR, specialister på marknads-PR för e-handelsaktörer.

Qlocx

Synergisamarbete (innovativa frakt- och leveranslösningar) avseende butiker, butiksrekrytering och konsumentmarknadsföring.

Swish

Avtal genom PayEx angående betalningslösning.

Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående föreligger.

Försäkringar

Bolagets försäkringsskydd bedöms tillräckligt för att täcka potentiella risker.

Twister och rättsliga förhållanden

Bolaget är inte part i några rättsliga förfaranden eller skiljedomsförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som Bolaget är medvetet om kan uppkomma) under de senaste tolv månaderna och som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

Handlingar tillgängliga för inspektion

Bolagets bolagsordning, årsredovisningar liksom detta memorandum i tryckt form finns under hela erbjudandets teckningstid tillgängliga på Bolagets kontor. Handlingarna kan också beställas från Bolaget och adressen återges i avsnittet "Kontakt" i detta memorandum.

Intressen

Förutom vad som nämnts i detta memorandum avseende aktieäggande föreligger inga fysiska eller juridiska personer inblandade i emissionen med ekonomiska eller andra relevanta intressen.

Bolagsordning

Org.nr. 556898-4453

§ 1 Firma

Bolagets firma är WebGallerian Scandinavia AB (publ).

§ 2 Styrelsens säte

Styrelsen skall ha sitt säte i Österåkers kommun, Stockholms län.

§ 3 Verksamhet

Bolaget skall bedriva konsultverksamhet inom näthandel, marknadsföring, och reklam. Bolaget skall självt eller genom dotterföretag, hyra ut plats på egen webbsida till webbutiker inom detaljhandel och serviceverksamhet och tillhandahålla hemsida för elektronisk handel via Internet riktad till konsumenter samt idka därmed förenlig verksamhet.

§ 4 Aktiekapital

Aktiekapitalet skall vara lägst 500.000 kronor och högst 2.000.000 kronor.

§ 5 Antal aktier

Antalet aktier skall vara lägst 5.000.000 och högst 20.000.000.

§ 6 Styrelse

Styrelsen skall bestå av lägst tre och högst tio ledamöter med högst tio suppleanter.

§ 7 Revisorer

Bolaget skall ha lägst en och högst två revisorer med högst två suppleanter.

§ 8 Kallelse

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i Svenska Dagbladet upplysa om att kallelse skett. Bolagsstämma ska hållas i Stockholms kommun.

§ 9 Bolagsstämma

På årsstämman skall följande ärenden förekomma:

1. Val av ordförande på stämman
2. Upprättande och godkännande av röstlängd
3. Godkännande av dagordning
4. Val av en eller två justeringsmän
5. Prövning av om stämman blivit behörigen kallad
6. Föredragning av framlagd årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse
7. Beslut om
 - i. fastställelse av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultat- och koncernbalansräkning
 - ii. dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen
 - iii. ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktör
8. Fastställande av arvoden åt styrelsen och revisorerna
9. Val av styrelse och revisorer
10. Annat ärende som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§ 10 Avstämningsförbehåll

Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister, enligt 3 kap. lagen (1998: 1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella

instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap. 18 § första stycket 6-8 nämnda lag, ska antas vara behörig att utöva de rättigheter som framgår av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).

§ 11 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara den 1 januari - den 31 december.

Denna bolagsordning har antagits den 13 juni 2017.

Kontakt

Webgallerian Scandinavia AB
Box 93
184 21 Åkersberga

Växel: 08-4200 3878

E-post: info@webgallerian.se

www.webgallerian.se

www.bequoted.com/bolag/webgallerian

<http://eminova.se/emissionsuppdrags/>

Länk för onlineteckning (utan stöd av rätter) där man kan fylla i på nätet och signera med bank-id:

<https://www.signrportal.se/portal/732/WebgallerianScandinavia>

Styrelseordförande

Björn Wahlgren

E-post: bjorn@bwsa.se

Mobil: 070-728 74 40

Grundare och styrelseledamot

Ingemar Gleissman

E-post: ingemar.gleissman@webgallerian.se

Mobil: 070-958 88 00

Styrelseledamot

Sven Hammar

E-post: shammar365@gmail.com

Mobil: 073-505 90 68



www.Webgallerian.se