SOLIDX

Inbjudan till förvärv av aktier inför planerad notering på Spotlight Stock Market av SolidX AB

Den nya tidens konsultbolag

Viktig information

Följande sammanfattning är inte ett erbjudande utan ska ses som en introduktion till SolidX AB:s ("SolidX") memorandum och innehåller inte nödvändigtvis all information för att ett investeringsbeslut ska fattas. Investeraren rekommenderas att ta del av memorandumet, som bland annat finns att tillgå på SolidX webbplats (www.solidx.se) innan ett investeringsbeslut fattas, för att ta del av de potentiella risker som förknippas med beslutet att investera i värdepapperen. SolidX AB, org.nr 556612–0878

NORDIC ISSUING

SHARK COMMUNICATION

Gör karriär på dina villkor!

SolidX är ett nytänkande och modernt konsultbolag med visionen att förändra de anställdas vardag. Bolaget erbjuder i genomsnitt 30 000 SEK mer per månad i ersättning till sina konsulter jämfört med konkurrerande bolag. Konsulterna får möjlighet till obegränsad kompetensutveckling och tillgång till en platt organisation med öppen företagskultur och attraktiv lönemodell. SolidX arbetar för frihet och flexibilitet.

"Vi är här för att förändra konsultvärlden"

SolidX i siffror

233 procent - Personaltillväxt

Branschsnitt 2021: 8 procent[2]
Personaltillväxt 2021

22 procent - Vinstmarginal

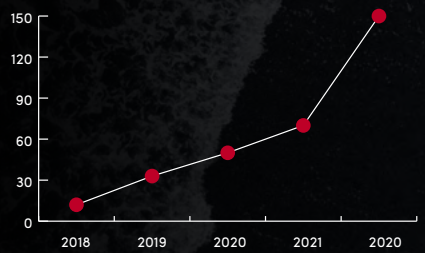
Branschsnitt 2021: 9 procent[3]
Vinstmarginal

55 MSEK - Omsättning

Omsättning 2021*

*Styrelsen bedömer att koncernen kommer ha en omsättning om cirka 55 MSEK vid utgången av 2021.

Organisk tillväxt, accelererande (%)



Ett typiskt konsultbolag har ofta höga overheadkostnader i form av mellanchefer, säljare, lokalhyra, aktiviteter etc. Detta ger ofta låg ersättning till konsulterna i förhållande till vad konsulterna fakturerar till kund. Därtill tillämpas ofta svåra och generella karriärstegar som inte kan individanpassas.

Motsatsen till ett traditionellt arbetssätt tillämpas av SolidX. SolidX erbjuder utöver mer i lön, obegränsad kompetens-utveckling och stor frihet genom möjligheten att arbeta från valfri plats i världen. Oaktat var i världen konsulten befinner sig ges konsulten precis samma förtroende, flexibilitet och kontroll. Den frihet SolidX ger sina konsulter innefattar även lägre overheadkostnader för bolaget i form av exempelvis ett lägre behov av kontorslokaler och inga kostnader för gemenskapsaktiviteter. Istället för att inneha en egen säljavdelning agerar även bolagets konsulter indirekt säljare för SolidX:s räkning, då en uppskattad tillvaro leder till nya ansökningar och tips om potentiella konsulter. Vid det fall befintliga konsulter rekryterar nya konsulter belönas dessa för sin insats via ett internt bonussystem. Ovan nämnda egenskaper utmärker SolidX då bolaget reformerar konsulters arbetssätt genom att erbjuda något nytt och unikt.

Rekryteringsförloppet ovan är en viktig aspekt i bolagets affärsidé om att omfattas av låga kostnader samt växa organiskt och exponentiellt. Tack vare sin affärsidé har bolaget sedan start haft en stabil tillväxt och trots att SolidX erbjuder högre ersättning än sina konkurrenter ligger bolaget med sin vinstmarginal om 22 procent högre än branschsnittet[1]. Detta tack vare bolagets låga overheadkostnader och exponentiella ökning av antalet konsulter.

SolidX har i dagsläget 68 anställda och nyanställer mellan 5–7 konsulter per månad. SolidX ökade sin omsättning med cirka 500 procent från år 2018 till år 2020 och koncernen omsätter idag cirka 55 MSEK. SolidX fortsätter att växa i ännu högre takt och lockar, genom sina villkor, kompetenta konsulter till sin verksamhet.

1. Bisnode, Rapport: Företagsfakta (SolidX AB), 2021-06-04
2. Konsultkollen, Cinode (cinode.com/konsultkollen)
3. Bisnode, Rapport: Företagsfakta (SolidX AB), 2021-06-04

Föreställ dig någon som är schyst

Koncept och vision

SolidX:s koncept och vision innefattar att vara den bästa arbetsgivaren och det självklara valet för konsulter - en nytänkande arbetsgivare som ger mer åt den enskilda konsulten, med utgångspunkt i konsulternas egna önskemål och idéer. Visionen är att alltid erbjuda konsulterna frihet och flexibilitet, en attraktiv lönemodell och full transparens. SolidX mål är att vara nästa generations konsultbolag.

Tillväxt och utveckling av konsult-verksamheten

Nästa steg i SolidX:s utveckling är att fortsätta växa genom att utveckla och driva konsult-verksamheten, med fortsatt primärt fokus att erbjuda spetskompetens kopplat till IT-tjänster. Bolagets avsikt är att accelerera verksamhetstempot och fortsätta växa i hög takt utan att förlora sin värdegrund och frångå sitt koncept. SolidX kommer under H1 2022 att påbörja arbetet med att starta en Venture Studio (innovationsstudio) i syfte att bygga nya egna bolag inom andra vertikaler och affärsområden. Härutöver har SolidX för avsikt att starta ytterligare ett dotterbolag under H1 2022. Det nya dotterbolaget kommer att specialisera sig på konsultuthyrning av läkare samt vårdpersonal.

Målsättningar

2021

H2 2021

- Passera 70 anställda.
- Förstående notering på Spotlight Stock Market.
- Förvärv av fåmansbolag inom strategiskt viktiga affärsområden och mindre konsultföretag inom exempelvis BI/ mjukvaruutveckling för att enklare vinna marknadsandelar inom detta segment.

2022

H1 2022

- Passera 80 anställda.
- Tillväxttakt på 25 procent.
- Skapa en ”Venture Studio”.
- Upprätta och etablera ett nytt dotterbolag specialiserat på konsultuthyrning av vårdpersonal.

H2 2022

- Passera 100 anställda.
- Utvecklas inom nya affärsområden och branscher med SolidX:s affärsmodell.
- Det nya dotterbolaget ska uppnå en omsättning om cirka 5 MSEK, inneha sju (7) konsulter och ha en vinstmarginal om 22 procent.

2023

H1 2023 / H2 2023

- Passera 200 MSEK i omsättning, växa snabbare än marknaden och fortfarande behålla samma vinstmarginal på 22 procent.
- Skapa fler nischade bolag istället för ett stort bolag med avdelningar och centraliserat styre – detta för att behålla en entreprenörsdriven företagsstruktur med korta beslutsvägar.
- Förvärva fåmansbolag inom strategiskt viktiga affärsområden, för att därmed öka tillväxten i SolidX.

Finansiella nyckeltal*

SolidX ingår i en koncern och nedan presenteras koncernens historiska finansiella information inbegripet vissa utvalda finansiella nyckeltal för de två senaste brutna räkenskapsåren 2020-05-01 – 2021-04-30 och 2019-05-01 – 2021-04-30, samt delårsperioden 1 maj – 31 juli åren 2021 och 2020.

	2021-05-01 2021-07-31 *Översiktligt granskat*	2020-05-01 2020-07-31 *Översiktligt granskat*	2020/2021 Reviderad	2019/2020 Reviderad
Nettoomsättning	8 701	4 899	31 907	11 243
Resultat efter finansiella poster	-271	1 601	4 308	821
Balansomslutning	19 815	20 209	20 209	12 694
Soliditet (%)**	36,32	44,73	31,54	28,13

*Nyckeltalen är ej granskade av revisor och bör därför inte betraktas separat från, eller som ett substitut för, koncernens finansiella information som upprättats enligt Årsredovisningslagen

**Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent.

Erbjudandet i sammandrag

Anmälningsperiod
11 oktober – 25 oktober 2021.

Pris per aktie i erbjudandet
5,00 SEK per aktie.

Erbjudandet
Investerare erbjuds, i enlighet med villkoren i memorandumet, att förvärva befintliga aktier från en säljande aktieägare. Erbjudandet är riktat till allmänheten och omfattar högst 5 000 000 aktier, motsvarande 25 MSEK. Notera att SolidX inte kommer att tillföras något kapital i samband med erbjudandet. Lägsta gräns för att genomföra erbjudandet uppgår till 68 procent av den totala försäljningsvolymen, motsvarande cirka 17 MSEK. Emissionskostnaderna i erbjudandet uppgår till cirka 1,5 MSEK.

Minsta teckningspost
Minsta teckningspost är 1 000 aktier (motsvarande 5 000 SEK).

Antal aktier i bolaget
31 000 000 aktier.

Värdering i erbjudandet (pre-money)
Cirka 155 MSEK.

Teckningsförbindelser
Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om totalt cirka 1,95 MSEK, motsvarande cirka 7,8 procent av den totala försäljningsvolymen.

Planerad första dag för handel på Spotlight stock Market
Aktien i bolaget är planerad att noteras på Spotlight Stock Market. Första dag för handel är beräknad att bli den 3 november 2021.

ISIN-kod
SE0016797971

Utspädning
Erbjudandet medför ingen utspädning för befintliga aktieägare.

VD Filip Alexanderson kommenterar

De senaste två åren har SolidX växt med flera hundra procent. Nu är vi redo att ta oss an större utmaningar och bredda vår verksamhet.

När jag tillträdde som VD för SolidX under 2011 var det med egna erfarenheter från konsultbranschen i bagaget. Under den tid som jag agerade konsult identifierade jag både positiva och negativa aspekter med denna anställningsform. De kunskaper jag fick som anställd kunde jag själv omsätta till vad jag som konsult själv värderade och därigenom bygga upp en helt ny typ av konsultbolag som tog vara på alla de positiva aspekterna. Samtidigt kunde jag komplettera med det som jag ansåg saknades för konsulter i branschen, såsom större transparens samt tryggheten i att alltid vara uthyrd och inte riskera att hamna mellan uppdrag – något som jag tagit med mig i arbetet med att bygga upp SolidX. På SolidX anställer vi till exempel aldrig utan att ha ett uppdrag klart för konsulten i fråga, vilket minskar risken för både konsulten och vårt bolag.

För SolidX är det en självklarhet att den som utför arbetet ska vara den största vinnaren ekonomiskt. Genom en nytänkande affärsmodell som skiljer sig från den traditionella i konsultbranschen har SolidX därför alltid konsulten som främsta prioritet och lyckas därför behålla denna inom koncernen. De flesta konsultbolag har oftast affärsmodeller som gör att konsulten så småningom vill starta eget eller hitta nytt uppdrag för att därigenom få upp lönen - SolidX har istället, genom att skala bort onödiga kostnader såsom kontorslokaler, konsultchefer och dyra mellanchefer, lyckats skapa ett koncept där konsulten är den stora vinnaren. Detta har i sin tur gjort att vi har kunnat växa organiskt, med nöjda konsulter som tipsar om oss som arbetsgivare. Som exempel växer vi med 5–7 anställda per månad varav hälften av dessa kommer genom tips av redan befintliga anställda. Det blir en snöbollseffekt där våra konsulter, med bättre löner och villkor, pratar med sina kollegor från konkurrerande konsultfirmor, varpå dessa också vill börja hos oss.

Året 2020 har varit ett speciellt år för samtliga när Covid-19 pandemin slog till och många bolag – speciellt inom konsultbranschen – behövde permittera sina anställda. Istället för att se de negativa aspekterna har vi istället sett möjligheterna i att många av våra kunder behövt anställa personal som arbetar på distans. För SolidX såg vi möjligheten att anställa konsulter oberoende geografisk positionering. Med andra ord har vi kunnat anställa konsulter i flera olika delar av världen. Exempelvis har vi en svensk konsult som för närvarande arbetar från Mexiko mot en kund i Stockholm.

Möjligheten att arbeta 100 procent på distans och låta konsulten få friheten att själv välja om denne vill sitta hos sin uppdragsgivare, har gjort det möjligt att anställa kompetens som inte återfinns lokalt. Det gynnar våra kunder genom att de undgår behöva välja första bästa på plats. Samtidigt kan vi därmed ta ut ett högre arvode, eftersom vi har den bäst lämpade kandidaten för uppdraget.

På SolidX är vi nu redo att ta nästa steg och fortsätta driva verksamheten som ett noterat bolag. Motivet bakom noteringen grundar sig i att vi vill ge SolidX en gedigen kvalitetsstämpel samt öka vår varumärkeskännedom – inte minst för att enklare kunna göra förvärv genom apportemission, där vi köper upp intressanta bolag via aktier istället för kapital. Det allra viktigaste motivet är dock att vi vill förändra konsultbranschen genom att se till att SolidXs arbetssätt präglar nästa generations konsultbolag.

”Vi har lyckats skapa ett unikt koncept med en vinnande formula som gör vår tillväxtpotential extraordinär.”

Filip Alexanderson
Verkställande Direktör, SolidX AB

SOLIDX
Mer information om erbjudandet
och hur man förvärvar aktier
Läs mer här!
NORDIC
ISSUING
SHARK
COMMUNICATION