



HAPPY HELPER

EN INVESTERING MED REN SAMVITTIGHED

Happy Helper er en digital on-demand tjeneste, der leverer en nem, tilgængelig og tryk formidling, hvad enten brugerne søger - eller tilbyder privat rengøring. I dag leverer vi til mere end 6.500 familier, mens over 2.500 Helpere allerede finder rengøringsopgaver gennem vores platform. Siden 2016 har vi formidlet over 46.500 rengøringsopgaver og tallet vokser dag for dag.

Nu skal vores position som Danmarks største platform for privatrengøring sikres og du kan være med som en af de første.

TOFTE&COMPANY

Deloitte.
som selskabets revisor

BRINKMANN
KRONBORG
HENRIKSEN
ADVOKATPARTNERSELSKAB

Platformen der får hverdagen til at hænge bedre sammen

Hos Happy Helper har vi udviklet en unik platformsløsning, som nu er den ledende platform inden for privat rengøring i Danmark.

På HappyHelper.dk foregår bookinger og betalinger helt automatisk. Et nemt og overskueligt design sikrer gode oplevelser for både kunder og Helpere via app og web. Platformens lette kommunikation sikrer, at brugerne ikke blot kan snakke direkte med hinanden, men også direkte med kundeservice om nødvendigt. På platformen kan kunderne ligeledes få et overblik over aftaler, samt flytte rundt på dem efter behag. For at styrke kunder og Helpers tryghed har vi sammen med Tryk Forsikring udviklet en af verdens første deleøkonomiske forsikring, som dækker både kunder og Helpere hvis uheldet er ude.

Forretningsmodel

Når vi tjener penge i Happy Helper, så sker det hver gang en rengøring udføres, hvorefter vi tager et kommission, på minimum 15% ved ugentlig booking og maksimum 35% ved éngangsbookinger.

Et typisk eksempel kunne se således ud. En kunde booker en af vores Helpere til 120 kr. i timen via vores platform til ugentlig 3 timers rengøring. Hver uge betaler kunden i alt 414 kr., hvoraf udgør 345 kr. Helperens løn, 54 kr. Happy Helpers kommission og 15 kr. Tryk forsikringen.

Du kan læse mere på
www.happyhelper.dk/Investor-relations

74%

af alle aktive kunder har booket mere end 1 rengøring i løbet af de sidste 3 mdr.

91%

af alle rengøringer over de sidste 3 mdr. er udført på en abonnementsordning

479 kr.

er den gennemsnitlige pris per udført rengøring over de sidste 3 mdr.

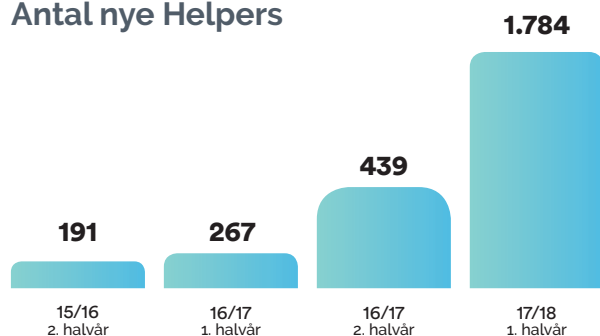
191

rengøringer udført per dag i gnms. over de sidste 3 mdr., ex. weekender

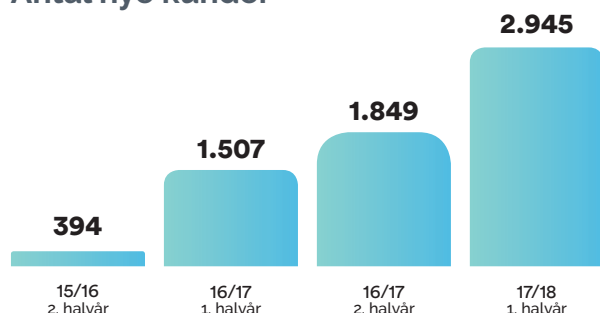
91.503 kr.

i omsætningsbase per dag de sidste 3 mdr. ex. weekender

Antal nye Helpers



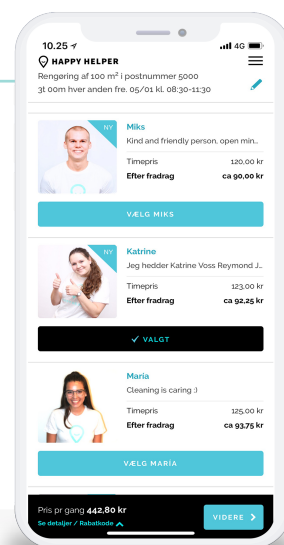
Antal nye kunder



App

Som bruger af Happy Helper får du via web og app et samlet overblik over din rengøring

- fra valg af Helper og indgåelse af aftale, til overblik over betalinger, såvel som aflysninger eller omrokering af aftaler. Nemt, hurtigt og sikkert.



Hvor stort er markedet for privat rengøring egentligt?

Undersøgelser viser, at i Danmark alene, ønsker op mod 51% hjælp til rengøring i deres eget hjem, men kun 8% har faktisk rengøringshjælp - heraf vurderer Happy Helper at ca. 80-90% pt. er domineret af sort arbejde.

Et problem, som vi gerne vil gøre noget ved. Vores forretningsmodel formår nemlig at konvertere sort arbejde over til hvidt, som både sikrer vores kunder en mere sikker og transparent rengøringsløsning, samtidig med at vores Helpere bidrager til den danske statskasse og det er noget vi er rigtig stolte af. Vi gør med andre ord et ureguleret marked domineret af sort arbejde, mere reguleret og transparent - til gavn for os alle i Danmark.

Mange danskere peger på besværligheder, manglende tryk og sorte penge, som de afgørende årsager til, at de ikke får hjælp til rengøring. En genkendelig problematik, som vores platform heldigvis allerede har en god, gennemtestet løsning på.

Markedet for privat rengøring anslås derfor på nuværende tidspunkt til rundt regnet 30 milliarder kr. og forventes fortsat at stige i løbet af de næste par år. Online rengøringsplatforme udgør på nuværende tidspunkt kun en lille del af dette samlede marked, som forventes at vokse 47,2% årligt frem mod 2022. I vores øjne venter markedet altså kun på den rette teknologi, der for alvor kan forene parterne. Du kan læse nærmere i vores prospekt, hvordan vi er nået frem til den anslåede markedsstørrelse.

Hos Happy Helper har vi en drøm om at være ejet af vores kunder og har derfor bevidst lukket for forhåndstegninger, da vi ramte 35% af udbuddet. Det har vi gjort fordi vi ønsker at stille den største mængde aktier til rådighed for private investorer, hvilket både sikrer god likviditet i vores aktie, samt ejerskab fra de bedste ambassadører - nemlig vores kunder.

Derfor har du nu mulighed for at købe aktier i Happy Helper og blive en del af vores rivende udvikling, hvor vores omsætning sidste halvår er vokset med ikke mindre end 189% sammenlignet med samme periode sidste år.

Provenuet på op til 42 millioner kr. fra noteringen vil sikre en fortsat udvikling og forbedring af den allerede velfungerende platform, således at det danske marked for alvor kan konsolideres. Herefter vil udrulningen af vertikale tjenester kunne begynde, samt geografisk ekspansion.



Bestyrelse og ledelse



Per Rystrøm
Bestyrelsesormand og investor

Administrerende direktør i OPERATE. Brandingekspert, samt PR-rådgiver for 12 C20 selskaber, samt en række ministerier. Hjælper bl.a. Happy Helper med den perfekte PR-strategi.

Dennis Forchhammer
CEO og medstifter

Med en baggrund som salgschef i Spanien inden for vindmølleindustrien ved Dennis, hvordan man konkret indtager nye markeder, binder den overordnede strategi sammen med de daglige beslutninger, så der kan præsteres hver eneste dag.



Jesper Jarlbæk
Næstformand i bestyrelsen

Professionelt bestyrelsesmedlem herunder bestyrelsesposter i Bang & Olufsen, Polaris Private Equity og CataCap.

Jesper Brok Jørgensen
CMO og medstifter

Med en fortid hos Rocket Internet har Jesper en unik og testet indsigt i, hvordan man vokser platformsvirksomheder. Kort fortalt ved Jesper, hvordan man skalerer en virksomhed hurtigt og effektivt.



Morten Christiansen
Bestyrelsesmedlem og investor

Administrerende direktør i teleselskabet 3 (HI3G DENMARK). Med hans ekspertise i strategi og abonnenter, hjælper han Happy Helper med det optimale produktmix, samt strategi for at styrke kundeloyalitet yderligere.

Mathias Ovdal
CTO og medstifter

En pioner fra den første internetbølge i Danmark, der har tung erfaring med koblingen af kompliceret software og brugervenlighed. Mathias styrer sit hold som en dirigent leder sit orkester.



Adam S. S. Hjorth
Bestyrelsesmedlem og investor

Adam er både medstifter af NORD GRUPPEN og Happy Helper. Han er ekspert i strategi og forbrugerforståelse, samt indgående kendskab til Selskabet og sparrer med både CEO, CFO og CMO.

Mads Vieth
CFO

Med en Big4 baggrund, senest fra Deloitte's CFO Services, har Mads godt styr på sin finansielle værktøjskasse. Den bruger han bl.a. til at styre den overordnede økonomi, rapportering, samt øvrige administration.



Kjeld Anker Pedersen
Bestyrelsesmedlem og investor

Administrerende direktør i LKM Eno Invest og var bl.a. første investor i Happy Helper. Besidder flere Bestyrelsesposter i flere danske opstarts-virksomheder.

Peter Larsen
B2B/commercial

Peter har en kommerciel baggrund inden for markedsføring, salgs- og ledelsesudvikling. Han har erfaring med udvikling og drift af startup-virksomhed. Peter er, udover sin rolle i den daglige administration, ansvarlig for B2B, kommercielle partnerskaber og samarbejder.



Lock-up aftaler

Ingen af de eksisterende aktionærer ønsker at sælge aktier i forbindelse med udbuddet.

Alle eksisterende aktionærer har indgået en lock-up aftale og må ikke sælge deres aktier i Happy Helper i de første 12 måneder efter, at aktierne er optaget til handel på Nasdaq First North Denmark.

Vækststrategi

I de kommende år skal den allerede gennemtestede teknologi effektueres. Provenuet fra udbuddet skal således bidrage til realisering af en den tredelte vækststrategi, så Happy Helper er klar til at erobre det store marked for privat rengøring.

Et nationalt og internationalt marked i markant vækst

Technavio, en ledende virksomhed inden for markedsundersøgelser, har udarbejdet en rapport, som estimerer den nuværende markedsstørrelse, samt estimat for 2017-2022 på "Online On-demand Home deep cleaning Services."

Denne rapport viser bl.a. en estimeret årlig vækst på 50,5% frem til 2022. Dvs. at det europæiske marked i 2022, ifølge Technavio, er 11,6 gange større, end markedet var i 2016.

I Happy Helper tilbyder vi

- Løsningen på et tilbagevendende problem - nullermænd forsvinder ikke
- En bevist skalérbar forretningsmodel
- En brugervenlig og testet digital platform
- Fortsat høj vækst
- Øget stigning i efterspørgslen

Forventede udvikling i omsætningsbase i millioner kr.



Konsolidering og europæisk ekspansion

Happy Helper er allerede den største platform for on-demand rengøring i Danmark. I de kommende år skal virksomheden position styrkes, så den kan efterkomme den stigende nationale efterspørgsel og påbegynde en geografisk ekspansion.

Udbygning af systemets kernefunktioner og integrationen af nye vertikale tjenester skal sikre, at platformen når ud til endnu flere brugere og vinder endnu større indpas i deres hverdag. Vi kalder det "hjertet i hjemmet".

Vækst gennem partnerskaber

Happy Helper har allerede indgået partnerskaber med en række af de største loyalitetsprogrammer og deleøkonomiske platforme i Danmark. Disse partnerskaber inkluderer bl.a. Reshopper og Boozt.

Vores position som markedsleder giver en klar konkurrencefordel, når vi forhandler med potentielle samarbejdspartnere som skal vælge én leverandør til at tilbyde rengøring til deres kunder. Vi betragter disse partnerskaber som en væsentlig vækststrategi for Happy Helper.

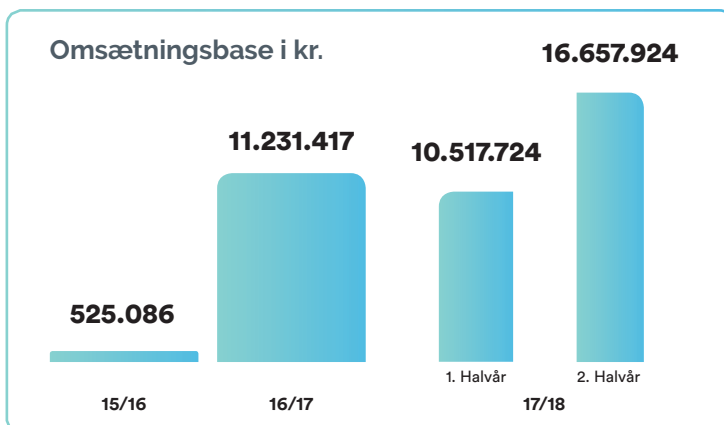
Forventninger

Happy Helper begyndte udviklingen af platformen i 2015 og lancerede den officielt i maj 2016. Siden starten har Happy Helper oplevet en markant vækst i antallet af kunder og brugere af platformen.

Happy Helper forventer at ramme en omsætningsbase på 27 millioner kr. og et negativt resultat før skat og før emissionsomkostninger i niveauet 7-9 millioner kr., for regnskabsåret 2017/2018.

Efter emissionsomkostninger er det samlede underskud før skat i niveauet 10,6-12,6 millioner kr., for regnskabsåret 2017/2018

Det er Ledelsens vurdering, at Selskabet bliver profitabelt i 2021.



Risikofaktorer

Risikofaktorerne nedenfor omfatter de risici, som Happy Helper på nuværende tidspunkt vurderes som væsentlige.

Risikofaktorerne er ikke nævnt i prioriteret rækkefølge efter vigtighed eller sandsynlighed.

Risici forbundet med de markeder, Happy Helper opererer på

- 1) Markedsudvikling for dele- og platformøkonomi kan påvirke efterspørgslen på Happy Helpers løsninger.
- 2) Happy Helper er underlagt konkurrence fra andre platforme og aktører.
- 3) Ændret lovgivning og beskatning kan forringe markedsmulighederne.

Risici forbundet med Happy Helpers virksomhed

- 4) Happy Helper er afhængig af at kunne finde Helpers til rengøring.
- 5) Happy Helper er afhængig af, at Kunderne bliver på platformen.
- 6) Happy Helper er afhængig af et IT-system uden nedbrud.
- 7) Happy Helper er afhængig af sin IT-leverandør.
- 8) International ekspansion kan være sværere end forventet.
- 9) Happy Helper er afhængig af evne til at gennemføre den planlagte strategi.
- 10) Mulige begrænsninger i anvendelsen af Happy Helpers navn og varemærke uden for Danmark.
- 11) Happy Helper er eksponeret for hacking og angreb fra IT-virusser, herunder brud på datasikkerhed om persondata.
- 12) Selskabet kan blive ramt af omdømmesvigt.
- 13) Risiko relateret til investering af provenuet fra Udbuddet
- 14) Happy Helper er afhængig af fortsat at kunne fastholde og tiltrække medarbejdere.

- 15) Der er en risiko for at Helpere ikke svarer skat af penge tjent igennem Happy Helper.

Risici forbundet med Happy Helpers finansielle stilling

- 16) Happy Helper opnår ikke de fremtidige ambitioner og budgetterede resultater.

Risici forbundet med Udbuddet og Optagelsen til handel

- 17) Aktionærerne kan få et negativt afkast på investeringer i Selskabet. Der er risiko for, at Selskabet ikke er i stand til at betale udbytte eller kan beslutte sig for ikke at betale udbytte.
- 18) Der er risiko for, at Selskabet ikke er i stand til at betale udbytte eller kan beslutte sig for ikke at betale udbytte.
- 19) Aktiens likviditet kan vise sig at være begrænset.
- 20) Aktierne har ikke været handlet offentligt tidligere, og kursen kan derfor være volatil.
- 21) Udstedelse af yderligere Aktier i Selskabet i fremtiden vil udvande aktionærer.
- 22) Salg af Aktier, efter Udbuddet er gennemført, kan medføre fald i markedskursen for Aktierne.
- 23) Transformationen til at være en virksomhed, som er optaget til handel, vil øge Selskabets omkostninger og kan forstyrre driften af virksomheden.
- 24) Selskabets eksisterende større aktionærer kontrollerer en væsentlig del af Aktierne.

Tidsplan og vilkår

Vilkår for udbuddet

Happy Helper udbyder minimum 2.375.000 stk. nye aktier og maksimum 2.625.000 stk. nye aktier til en fast kurs på 16 kr. per aktie.

Det præcise antal nye aktier kan justeres i løbet af bookbuilding-processen, og forventes offentliggjort senest den 23. april 2018. Brutto provenuet på op til 42 millioner kr. går til Happy Helper og udbuddet gennemføres, hvis der er købere til mindst 2.375.000 af de udbudte aktier.

52 investorer har allerede afgivet bindende forhåndstilsagn om at tegne 840.747 stk. nye aktier for et samlet tegningsbeløb på 13.451.952 kr. og tegner dermed for ca. 35% af de samlede nye aktier ved minimumstegning og ca. 32% af de samlede nye aktier ved maksimumstegning.

Aktierne er ikke opdelt i aktieklasser, og alle aktier har samme rettigheder.

Hvis der afgives ordrer på flere aktier, end udbuddet omfatter, vil der ske en reduktion:

- de 52 investorer, der har forhåndstegnet vil få fuld tildeling af de i alt 840.747 stk nye aktier
- Investorer, der lægger tegningsordrer op til 300.000 kr., får tildelt alle nye aktier, hvis muligt.

Ellers foretages der en matematisk reduktion.

- Investorer, der lægger tegningsordrer over 300.000 kr., får tildelt alle nye aktier, hvis muligt.

Ellers foretages der en reduktion baseret på individuel vurdering af hver investor foretaget af Selskabet.

Indlevering af ordre

Investorer skal tegne aktier for minimum 4.000 kr., svarende til 250 stk. aktier. Der er intet maksimalt tegningsbeløb i udbuddet. Antallet af aktier begrænses dog til antallet af udbudte aktier i udbuddet.

Ordreblanket kan findes på Happy Helpers investor relations side. Denne ordreblanket skal udfyldes og indsendes til investorens eget kontoførende institut i løbet af Udbudsperioden. Det understreges, at ordren er bindende og hverken kan ændres eller annulleres under forudsætning af, at der ikke bliver offentliggjort et prospekttillæg.

Tegningsordrer afgives til Udbudskursen. Der kan kun indleveres én ordreblanket per VP-konto.

Prospekt, tegningsblanket, samt yderligere information kan findes på happyhelper.dk/investor-relations eller bestilles hos:

Tofte & Company, tlf.: +45 26 10 08 77 og mail: sd@toftecompany.com

Happy Helper, tlf.: +45 71 99 83 21 og mail: investor@happyhelper.dk

Forventet tidsplan (CET)

9. April 2018 kl. 00.01	Udbudsperioden begynder
20. April 2018 kl. 23.49	Udbudsperioden udløber
23. April 2018	Offentliggørelse af resultat, som inkluderer opgørelse over Udbuddet og antal Nye Aktier
25. April 2018	Gennemførelse af Udbuddet inklusiv afregning af de Nye Aktier. Afregning foretages i midlertidig ISIN-kode DK0060990687
25. April 2018	Registrering hos Erhvervsstyrelsen af aktiekapitalforhøjelsen fra Nye Aktier, som udstedes i forbindelse med Udbuddet
26. April 2018	Første handelsdag for Aktierne på Nasdaq First North Denmark i selskabets permanente ISIN-kode DK0060990414
30. April 2018	Tildelte Aktier ombyttes i VP Securities' systemer fra den midlertidige ISIN-kode til den permanente ISIN-kode med kørselsdato

Vigtig information

Denne brochure er udarbejdet af Happy Helper A/S ("Selskabet") udelukkende til orientering og er ikke et prospekt. Ingen person bør købe eller tegne aktier i Selskabet, medmindre dette sker på grundlag af de oplysninger, der er indeholdt i det prospekt, Selskabet offentliggjorde den 5 april 2018 i forbindelse med udbuddet og optagelsen af aktier til handel på Nasdaq First North Denmark, herunder eventuelle ændringer eller tillæg dertil.

Denne brochure udgør ikke eller indgår ikke som en del af, og skal ikke fortolkes som, et tilbud om at sælge eller udstede, eller en opfordring til at købe eller tegne aktier, eller andre værdipapirer i Selskabet eller en tilskyndelse til at foretage investeringsaktiviteter i nogen jurisdiktion uden for Danmark, hvor et sådant tilbud eller salg ville være ulovligt, og meddelelsen og oplysningerne heri må hverken direkte eller indirekte distribueres eller offentliggøres i eller til sådanne jurisdiktioner.

Denne brochure indeholder fremadrettede udsagn, der indebærer risici og usikkerheder. Sådanne udsagn er baseret på forventninger og forudsætninger per den dato, de er afgivet, og kan og vil ofte afvige væsentligt fra de faktiske resultater. Selvom Selskabet vurderer, at disse forudsætninger var rimelige, da de blev anlagt, er de i sagens natur forbundet med betydelige kendte og ukendte risici og usikkerheder. De fremadrettede udsagn, der er indeholdt i denne brochure, gælder kun per datoen herfor og kan ændres uden varsel.



www.happyhelper.dk/investor-relations