

Jetty noterades på Spotlight Stock Market i november 2018, och sedan dess har mycket hänt i bolaget. Vi avslutade den planerade produktutvecklingen under tidig vår, försäljningsarbetet börjar ge effekt, etableringen av Jetty i USA har tagit stora steg framåt, och vi ser effekt av arbetet som gjorts med att paketera Jetty för försäljning.

Samtidigt har allt detta arbete tagit mer tid än vi räknat med. Den tydliga försäljningsökningen vi sett under våren, då bolagets omsättning ökade med drygt 100% under första kvartalet 2019, jämfört med samma period 2018, motsvarar våra förväntningar, men den har hänt senare än vi trodde.

Sedan tidig vår 2019, är Jetty ett komplett system, som möter kundernas behov och löser deras problem. Därför har vi trappat ner arbetet med produktutveckling rejält. Bolagets fokus är nu helt på försäljning och expansion. De lärdomar vi dragit då vi bearbetat för oss nya marknader, branscher som eventbolag, och venues som arenor och konferensanläggningar, har givit en god grund att stå på för att fortsätta växa snabbare. Vi har också arbetat mot nya geografiska marknader med gott resultat, till exempel Norge, där försäljningen gått ännu bättre än vi väntat oss.

Parallellt med försäljningsarbetet pågår ett intensivt arbete med säljstöd och kommunikation. En uppdaterad hemsida är nu på plats, med fokus på sälj och förståelse för nya kunder. Att förenkla för nya kunder att börja använda systemet, onboardning, och för befintliga kunder att få rätt stöd genom ett nytt supportsystem är viktigt för att ytterligare kunna öka försäljningen och möjligheterna att effektivt kunna skala upp affären.

Vårt amerikanska dotterbolag leds sedan ett par veckor tillbaka av Brandon Schmidt. Han kommer senast från rollen som marknadsansvarig på Frontgate, ett biljettföretag som under några år vuxit från startup till den dominerande aktören på den nordamerikanska festivalmarknaden. Rekryteringen av Brandon har föregåtts av en viktig process där marknaden och profilen på vilka vi ska arbeta med analyserats noga. Vi är mycket nöjda att just Brandon med sin erfarenhet, kontaktnät och kunskap nu driver Jettys etablering på plats i USA.

Vi vill öka expansionstakten ytterligare, för att nå tillväxt med lönsamhet. Våra intäkter under 2019 kommer till 95 % vara återkommande abonnemangsinträder. Tillsammans med fortsatt arbete genom befintliga säljkanaler, genom att nyttja nya öppningar på marknader, att utöka vårt digitala erbjudande och utnyttja partnerkanaler, och genom att investera i att etablera Jetty i USA kommer detta att fortsätta ge resultat.

För att kunna fortsätta och öka den expansion vi nu inlett, behöver vi tillföra bolaget mer kapital.

Vi gör en företrädesemission där teckningstiden inleddes idag, den 24 juni och pågår fram till den 8 juli. Kursras har gjort att den görs till en mycket låg kurs, 1 krona per aktie, i jämförelse med den senaste nyemissionen.

Från styrelsen och andra huvudägare har vi teckningsförbindelser om 3,6 MSEK, vilket motsvarar 56 % av emissionen. Vi hoppas att ni befintliga ägare vill delta tillsammans med oss på resan vidare med att ta Jetty mot ökad tillväxt med lönsamhet. Information hittar du på jetty.se/investor-relations eller hos Aktieinvest på www.aktieinvest.se/jetty2019. Har du frågor eller synpunkter är du välkommen att höra av dig till mig.

Dan Sonesson, VD Jetty AB

dan.sonesson@jetty.se
0709-17 97 75