

Candles Scandinavia förvärvar HashtagYou, tillför 250 MSEK i årsomsättning och stärker sin marknadsposition i Europa med nytt affärsben

Candles Scandinavia AB (publ) ("Candles Scandinavia" eller "Bolaget") har idag ingått ett avtal med ägarna ("Säljarna") av HashtagYou GmbH ("HashtagYou"), ett av Europas främsta D2C (Direct-to-Consumer) bolag inom rumsdofter, om att förvärva 100 procent av aktierna i HashtagYou, för en initial köpeskilling om cirka 90 MSEK plus en eventuell tilläggsköpeskilling motsvarande maximalt 63 procent av den initiala köpeskillingen. Cirka 83 MSEK av den initiala köpeskillingen erläggs genom skuldreverser som kommer att kvittas mot 1 277 202 nyemitterade aktier, till ett värde om 65 SEK per Candles Scandinavia aktie. Återstoden om cirka 7 MSEK erläggs kontant. Eventuell tilläggsköpeskilling erläggs antingen genom nyemitterade aktier, kontant eller en kombination av båda, beroende på vilka mål som uppnås. Förvärvet av HashtagYou stärker Candles Scandinavias årsomsättning med ca 250 MSEK vilket gör att Bolaget nu närmar sig en årsomsättning om ca en halv miljard kronor. Genom ökad intern produktion och synergier uppskattas det årliga resultatbidraget uppgå till ca 40–45 MSEK vilket förväntas nå full effekt inom ett år från förvärvsdatumet. Styrelsen i Candles Scandinavia kommer att fatta beslut, dock senast per tillträdesdagen, om att genomföra en riktad kvittningsemission om 1 277 202 aktier till ägarna i HashtagYou, som del av köpeskillingen. För att stärka Bolagets kassa inför satsningen har styrelsen även fattat beslut om att uppta ett lån om 55 MSEK. Tillträdet till aktierna i HashtagYou beräknas ske den 1 augusti 2025.

Candles Scandinavia har under de senaste åren genomfört ett genomgripande strategiarbete med tydligt fokus på lönsamhet, skalbarhet och ökad kontroll. Genom att investera i en ny, högautomatiserad produktionslina har Bolaget kraftigt ökat sin produktionskapacitet och effektivitet, vilket lagt grunden för framtida tillväxt med förbättrade marginaler.

Förvärvet av HashtagYou är ett avgörande steg i att realisera denna strategi fullt ut. Genom affären öppnas ett nytt affärsområde, Eгна Varumärken, där Candles Scandinavia inte bara får tillgång till två etablerade D2C-varumärken och en stark europeisk kundbas, utan även en tekniskt avancerad, egenutvecklad plattform som hanterar hela den digitala försäljningskedjan.

Med det nya affärsområdet kompletteras bolaget med en mer helintegrerad affärsmodell, från tillverkning till direktförsäljning, med stora möjligheter att skala upp, addera fler varumärken och snabbt penetrera nya marknader. Med en stark bas i Private Label-verksamheten och ett nytt affärsområde genom förvärvet av HashTagYou är Candles Scandinavia väl positionerat för fortsatt lönsam tillväxt, internationell expansion och ett ökat aktieägarvärde.

Om HashtagYou

HashtagYou GmbH, baserat i Berlin, är en snabbväxande D2C-ledare inom doft- och livsstilsprodukter för hemmet, med över 1,1 miljoner kunder i Tyskland, Frankrike och Italien, varav hela 500 000 är återkommande kunder. Med en exceptionell återköpsfrekvens på 75 % och en årsomsättning på cirka 250 MSEK har bolaget byggt två starka varumärken, AVA & MAY och Club Noé, genom i huvudsak digitala kanaler och influencerdriven marknadsföring.

Bolagets egenutvecklade teknikplattform hanterar hela kedjan, från influencer-samarbeten till kunddata, CRM och kampanjoptimering, vilket möjliggör skalbar, datadriven tillväxt med hög konvertering och kundlojalitet. Genom plattformen administrerar bolaget närmare 5 000 aktiva influencers i fem länder och kan på ett enkelt och snabbt sätt skala kampanjer, lansera produkter och anpassa budskap i realtid.

HashtagYou är därmed inte bara ett konsumentvarumärke, utan en tekniskt avancerad, digitalt optimerad D2C-maskin, redo att lyfta fler varumärken och erövra fler marknader.

Vd-kommentarer

"Tack vare arbetet med nya strategin är vi nu redo att genomföra vårt första större förvärv, helt enligt plan", säger Viktor Garmiani, grundare och vd på Candles Scandinavia. "Vi stärker inte bara vår marknadsposition i Europa, vi tar även kontroll över en viktig del i värdekedjan. Det ger oss ökad lönsamhet, högre skalbarhet och större handlingskraft. Vi kan nu producera, bygga varumärke och sälja direkt till slutkund, helt i egen regi."

"Vi ser fram emot att bli en del av Candles-familjen och dra nytta av den produktionskapacitet, struktur och erfarenhet Bolaget erbjuder. Tillsammans har vi alla förutsättningar att ta våra varumärken till nästa nivå," säger Ankur Bansal, grundare och vd för HashtagYou, som kvarstår i sin roll och fortsätter leda verksamheten från kontoret i Berlin.

Förvärvsstruktur och finansiering genom riktad emission

Köpeskillingen uppgår till cirka 90 MSEK plus eventuell tilläggsköpeskillning. Av den initiala köpeskillingen erläggs cirka 83 MSEK genom skuldreverser som kommer att kvittas mot 1 277 202 nyemitterade aktier i Candles Scandinavia, till en teckningskurs om 65 SEK per aktie. Resterande del av den initiala köpeskillingen om cirka 7 MSEK erläggs kontant. En eventuell tilläggsköpeskillning om maximalt cirka 63 procent av köpeskillingen, motsvarande cirka 57 MSEK kan tillkomma baserat på uppnådda mål inom 3 år. Tilläggsköpeskillingen erläggs antingen genom nyemitterade aktier, kontant eller en kombination av båda, beroende på vilket eller vilka mål som uppnås.

I samband med förvärvet kommer styrelsen i Candles Scandinavia, dock senast per tillträdesdagen, med stöd av bemyndigandet från årsstämman som hölls den 2 september 2024, fatta beslut om en riktad kvittningsemission till ägarna av HashtagYou. Den riktade kvittningsemissionen innebär att totalt 1 277 202 nya aktier emitteras, till ett pris per aktie om 65 SEK, vilket är överenskommet mellan parterna. Kvittningsemissionen innebär en aktieutspädning om cirka 12,86 procent i förhållande till det totala antalet aktier efter kvittningsemissionen. Kvittningsemissionen medför att antalet aktier i Candles Scandinavia ökar med 1 277 202 aktier till totalt 9 928 271 aktier och aktiekapitalet ökar med cirka 127 720 kronor till cirka 992 827 kronor. Smärre korrigeringar av ovanstående kan komma att ske i samband med emissionens registrering.

För att stärka Bolagets kassa inför förvärvet har styrelsen fattat beslut om att uppta lån om totalt 55 MSEK. Lånen kommer att bestå av en kombination av utökad checkkredit, raka lån och konvertibellån, med de huvudsakliga långivarna Danske Bank, Almi och Fenja Capital. Lånen

kommer att löpa på 2 till 5 år med en genomsnittlig årlig ränta om tio (10) procent. Drygt fyrtiofem (45) procent av lånebeloppet kommer att bestå av konvertibler vilket ger långivarna rätten att konvertera hela eller delar av lånet till aktier, då lånet löper ut. Konverteringskursen kommer att uppgå till den lägsta av 65 SEK per aktie eller femton (15) procents rabatt på aktuell aktiekurs vid lånets utgång.

Bland de nya ägarna i Candles Scandinavia finns, utöver grundare och vd, Ankur Bansal, välrenommerade investerare såsom Tengelmann Ventures och Biehain GmbH (Ludvig Douglas). Deras engagemang ses som en stark indikation på förtroende för Bolagets långsiktiga strategi och tillväxtpotential.

Synergier och strategiska effekter

Genom förvärvet uppstår betydande synergier som stärker Candles lönsamhet och konkurrenskraft:

1. Integrerad värdekedja ger maximal kontroll och marginalförstärkning

HashtagYou:s produkter kommer framöver att tillverkas i Candles Scandinavias egen toppmoderna fabrik i Sverige. Det innebär att produktionen flyttas från externa leverantörer till intern tillverkning – vilket ger lägre tillverkningskostnader, bättre kvalitetssäkring och kortare ledtider.

2. Starka synergier inom försäljning och marknadsföring

Den influencerbaserade försäljningsmodellen som HashtagYou byggt upp kommer att skalas upp och utnyttjas även för framtida varumärken inom Candles Scandinavia. Samtidigt får Candles Scandinavia tillgång till en modern e-handelsplattform och ett beprövat ekosystem för snabb internationalisering och effektiv kundanskaffning, utan beroende av externa återförsäljare.

3. Omställning till hybridmodell skapar flexibilitet och tillväxt

Med kombinationen av B2B och B2C (innefattande D2C och B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer)) får Candles Scandinavia en flexibel affärsmodell som möjliggör snabbare expansion och minskad sårbarhet. B2C-modellen genererar högre marginaler, snabbare marknadsrespons och närmare kundrelationer, medan B2B fortsatt ger skalbarhet och stabila intäktsflöden.

4. Förväntade synergier på 40–45 MSEK

Genom främst konsolidering av produktion, effektivisering av logistik samt gemensamma inköp, marknadsföring och IT-infrastruktur beräknas synergier uppgå till 40–45 MSEK årligen med full realisering inom ett år från förvärvsdatum.

Egen varumärkesportfölj – en viktig tillväxtmotor för Candles Scandinavia

D2C är mer än en försäljningskanal, det är en ny tillväxtplattform. Med direktkontakt till kund via egna digitala kanaler kan Candles Scandinavia nu styra hela kundupplevelsen, stärka varumärkeslojalitet och effektivisera hela säljresan. Influencer marknadsföring blir en nyckel till

snabb marknadspenetration och organisk räckvidd på flera europeiska marknader. Denna modell kommer att ligga till grund för framtida lanseringar inom både doft- och livsstilssegment. Genom förvärvet tar Candles Scandinavia ett första steg mot att bygga en stark, egen varumärkesportfölj med varumärkena AVA & MAY och Club Noé som grundpelare.

Kontakt

Viktor Garmiani

VD

+46 (0) 73 519 39 99

vga@candles.se

Martin Fredell

CFO/COO, vice VD

+46 (0) 76 110 31 00

mfr@candles.se

Om Candles Scandinavia

Candles Scandinavia AB (publ) är idag en ledande europeisk producent av hållbara doftprodukter för hemmet så som doftljus producerade med 100% växtbaserat, biologiskt nedbrytbart vax, baserad på svenskodlad raps samt rumsdofter som är 100% biologisk nedbrytbara. Bolaget erbjuder ett miljövänligt alternativ till den annars paraffindominerade ljusmarknaden där råvaran utvinns av fossilt bränsle. Bolagets styrka ligger främst i en kostnadseffektiv metod för storskalig produktion i premiumkvalitet av kundanpassade produkter där den främsta produkten är doftljus, helt av naturligt och miljövänligt vax.

Bolaget präglas av en stark innovationskultur och arbetar ständigt med att förbättra och utveckla dess verksamhet och produkter. Kundenpassning till hög grad i kombination med erbjudandet om ett hållbart alternativ har visat sig vara en stor konkurrensfördel på marknaden. Den starka efterfrågan i kombination med fortsatta investeringar i produktionskapacitet medför att bolaget förväntar sig tillväxt även framöver.

Bolagets Certified Adviser är Amudova AB, telefon: +46 (0) 8-546 017 58, E-post: info@amudova.se

Candles Scandinavia AB (publ) Org. nummer 556791-4147 är listat på Nasdaq First North Growth Market. Mer information finns på www.candles.se

Bolagets Certified Adviser är Amudova AB, Box 5855, 102 40 Stockholm, tel +46 (0)8-546 017 58, mejl info@amudova.se.

Denna information är sådan information som Candles Scandinavia AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoners försorg, för offentliggörande den 2025-07-24 15:18 CEST.

Bifogade filer

[Candles Scandinavia förvärvar HashtagYou, tillför 250 MSEK i årsomsättning och stärker sin marknadsposition i Europa med nytt affärsben](#)