



Grab2Go AS aktsiate avalik pakkumine Eestis

Pakkumise käigus pakub Grab2Go AS kuni 992 000 Pakkumise Aktsiat hinnaga
1,21 eurot ühe Pakkumise Aktsia kohta



GRAB2GO AS

ETTEVÕTTE KIRJELDUS

aktsiate avalikuks pakkumiseks ja mitmepoolses kauplemissüsteemis First North kauplemisele võtmiseks

LÜHIKOKKUVÕTE

Ettevõtte kirjeldus on koostatud Grab2Go AS-i (Eestis registreeritud aktsiaselts registrikoodiga 16014547, „**Grab2Go**“ või „**Emitent**“) uute emiteeritavate aktsiate („**Pakkumise Aktsia(d)**“) avalikuks pakkumiseks („**Pakkumine**“) ja kõigi Emitendi aktsiate kauplemisele võtmiseks Nasdaq Tallinn AS-i („**Börs**“) poolt korraldatavas mitmepoolses kauplemissüsteemis First North. Ettevõtte kirjeldus on koostatud, lähtudes Börsi mitmepoolse kauplemissüsteemi First North reglemendist („**Reglement**“). Käesolevat ettevõtte kirjeldust ei või ilma Emitendi eelneva nõusolekuta kasutada mistahes muul eesmärgil.

Grab2Go on 22. juulil 2020 osaühinguna loodud, 3. augustil 2022 osanike otsuse alusel aktsiaseltsiks ümber kujundatud ning 22. septembril 2022 Äriregistris aktsiaseltsina registreeritud äriühing, mis arendab ja toodab nutika, iseseisvalt toimiva, mehitamata ja robotiseeritud mugavuspoe ja apteegi tehnoloogiat.

Emitendi aktsiate avalik pakkumine toimub vaid Eestis, lähtudes Euroopa Parlamendi ja Nõukogu Määruse (EL) 2017/1129 („**Prospektimäärus**“) artiklis 3(2) ja väärtpaberituruseaduse („**VPTS**“) § 15 lõigetes 1 ja 6 ning rahandusministri 21.02.2022 määruse nr 7 „Nõuded väärtpaberite pakkumise teabedokumendile“ („**Määrus**“) § 1 lõikes 2 ja § 1 lõike 3 punktides 2 ja 3 sätestatust, mille kohaselt ei ole avaliku pakkumise prospekti ega Määrusega ettenähtud teabedokumendi avalikustamine nõutav, kui väärtpaberite avaliku pakkumise maht ei ületa 5 000 000 eurot kõikide lepinguriikide kohta kokku üheaastase ajavahemiku jooksul ja avalikustatud on teave, mis vastab VPTS-i § 3 lõikes 1 sätestatud kauplemiskoha poolt väärtpaberite pakkumise või kauplemiskohas kauplemisele võtmise korral koostatavale ja avalikustatavale teabele kehtestatud reeglitele. Ettevõtte kirjelduse näol ei ole tegu prospektiga Prospektimääruse ega VPTS-i mõistes ega teabedokumendiga Määruse mõistes. Ettevõtte kirjelduses toodud teavet ei ole kontrollinud ega heaks kiitnud Finantsinspeksioon ega ükski teine riiklik järelevalveasutus.

Pakkumine on suunatud Eesti jae- ja institutsionaalsetele investoritele, kelleks on Prospektimääruse artiklis 2(e) defineeritud kutselised investorid. Pakkumine toimub üksnes Eestis ning Pakkumise Aktsiaid ei pakuta üheski teises jurisdiktsioonis. Lisaks Pakkumisele on Emitendil õigus pakkuda Pakkumise Aktsiaid institutsionaalsetele investoritele väljaspool Eestit eeldusel, et sellised investorid kvalifitseeruvad kutselisteks investoriteks Prospektimääruse artikli 2(e) tähenduses.

Pakkumise käigus pakub Emitent kuni 992 000 Pakkumise Aktsiat hinnaga 1,21 eurot ühe Pakkumise Aktsia kohta. Juhul kui huvi Pakkumise vastu on suur ja investorite nõudlus ületab Pakutatavate Aktsiate arvu, on Emitendil õigus suurendada Pakkumise Aktsiate arvu 10% võrra ehk kuni 1 091 200 Pakkumise Aktsiani.

Pakkumise Aktsiate pakkumisperiood algab 8. mail 2023 kell 10.00 ja lõpeb 6. juuni 2023 kell 16.00 („**Pakkumisperiood**“).



Emitent on esitanud Börsile taotluse Emitendi kõigi aktsiate, sealhulgas Pakkumise Aktsiate („Aktsiad“), kauplemisele võtmiseks Börsi poolt opereeritavas mitmepoolses kauplemissüsteemis First North. Eelduslikult algab Aktsiatega kauplemine Börsi mitmepoolses kauplemissüsteemis First North 13. juuni 2023 või sellele lähedasel kuupäeval.

Hoiatus Pakkumisega kaasnevatest riskidest

Pakkumises osalemise ja Aktsiate märkimisega ning neisse järelturul investeerimisega kaasnevad riskid. Potentsiaalsed investorid peaksid enne investeerimisotsuse tegemist kogu ettevõtte kirjelduse läbi lugema. Ennekõike tuleks tutvuda peatükiga 8 „Riskifaktorid“, mis käsitleb tegureid, millega tuleks Aktsiatesse investeerimisel arvestada. Pakkumises osaledes teadvustab investor käesolevas ettevõtte kirjelduses toodud riske, muuhulgas riski, et Aktsiad võivad kaotada osa oma väärtusest või kogu väärtuse. Kuigi Emitent on teinud kõik mõistlikud jõupingutused tagamaks, et käesolev ettevõtte kirjeldus annaks õige ja adekvaatse ülevaate Grab2Gost, tema tegevusest ja Pakkumise Aktsiatest, võivad investorite poolt Pakkumise Aktsiatesse tehtud investeeringu väärtust oluliselt mõjutada asjaolud, mis ei ole ilmnenu käesoleva ettevõtte kirjelduse koostamise kuupäeval või mida ei ole ettevõtte kirjelduses kajastatud. Ettevõtte kirjelduses toodu ei ole käsitletav õigus-, finants- ega maksunõuandena. Ettevõtte kirjeldus ei ole investeerimisnõuanne ega soovitus omandada Pakkumise Aktsiaid. Aktsiate sobivust potentsiaalsete investorite jaoks ei ole vastavalt investorite kogemustele ja teadmistele hinnatud. Iga potentsiaalne investor peab iseseisvalt, kaasates vajadusel professionaalse õigus-, finants- või maksunõustaja, otsustama, kas Pakkumise Aktsiatesse investeerimine vastab investorite rahalistele võimalustele ja investeerimiseesmärkidele ning kas selline investeering on kooskõlas kõikide reeglite, nõuete ja piirangutega, mis investoritele kohalduda võivad.

Avaldamise piirangud

Käesolevas ettevõtte kirjelduses sisalduv teave ei ole mõeldud avaldamiseks, jagamiseks või edastamiseks, osaliselt või tervikuna, otseselt või kaudselt, Ameerika Ühendriikides, Austraalias, Kanadas, Hongkongis, Jaapanis, Singapuris, Lõuna-Aafrikas ega muudes riikides või sellistel asjaoludel, millistel selle avaldamine, jagamine või edastamine oleks ebaseaduslik, või isikutele, kelle suhtes on pädevad asutused kohaldanud finantssanktsioone. Pakkumise Aktsiaid pakutakse avalikult üksnes Eestis ning Aktsiate müüki ega pakkumist ei toimu üheski jurisdiktsioonis, kus selline pakkumine, kutse või müük oleks ilma seaduses sisalduva erandi või kvalifikatsioonita ebaseaduslik, või isikutele, kelle suhtes on pädevad asutused kohaldanud finantssanktsioone.



SISUKORD

ETTEVÖTTE KIRJELDUS	1
1. SISSEJUHATAVAD MÄRKUSED	6
1.1. Kohalduv õigus.....	6
1.2. Vastutavad isikud	6
1.3. Mõisted ja ümardamine.....	6
1.4. Tulevikku suunatud avaldused.....	6
1.5. Audiitor	6
1.6. Nõustaja	7
1.7. Ettevõtte kirjelduse muutmise tingimused.....	7
1.8. Teabe kättesaadavus.....	7
2. ETTEVÖTTE TUTVUSTUS	8
2.1. Lühitutvustus	8
2.2. Tulevikuplaanid	13
2.3. Ühinguõiguslik teave	14
3. PAKKUMISE TINGIMUSED	15
3.1. Pakkumine.....	15
3.2. Pakkumises osalema õigustatud isikud	15
3.3. Pakkumise hind.....	15
3.4. Pakkumise periood.....	15
3.5. Märkimiskorralduse andmine	16
3.6. Aktsiate eest tasumine	18
3.7. Jaotusreeglid.....	18
3.8. Pakkumise arveldamine	19
3.9. Vahendite vabastamine.....	19
3.10. Pakkumise tühistamine või selle tingimuste muutmine.....	19
3.11. Aktsiate kauplemisele võtmine.....	20
4. PAKKUMISE JA KAUPLEMISELE VÕTMISE PÕHJUSED, PAKKUMISE TULU KASUTAMINE	21
5. ÄRI ÜLEVAADE	23
5.1. Emitendi ajalugu, kujunemine, tegevus ja tulevikuväljavaated	23
5.1.1. Ajalugu ja areng	23
5.1.2. Grab2Go tooted ja teenused	24
5.1.2.1. Ülevaade	24
5.1.2.2. Grab2Go toote ja IT-lahenduse peamised eelised	26



5.1.2.3. Grab2Go tarkvara	27
5.1.2.4. Grab2Go riistvara ehk müügipunkti seade	28
5.1.3. Grab2Go kujunemislugu	29
5.1.4. Grab2Go tulevikuplaanid	30
5.2. Turud ja konkurents	32
5.2.1. Turg – kiiresti müüdavate tarbekaupade turg ehk FMCG	32
5.2.1.1. Mis on kiiresti müüdavate tarbekaupade (FMCG) sektor?	33
5.2.1.2. FMCG suundumused	34
5.2.1.3. Müügikohtade formaat	34
5.2.1.4. Farmaatsia ja apteegid	35
5.2.1.5. Farmaatsiaspektori suurimad väljakutsed järgnevatel aastatel	36
5.2.2. Kliendid	37
5.2.3. Konkurendid	38
5.2.3.1. Riistvara	39
5.2.3.2. Tarkvara	39
5.3. Olulised lepingud	40
5.4. Oluline vara	41
5.5. Tehingud seotud isikutega	41
5.6. Menetlused	42
6. MEESKOND	42
6.1. Juhtorganid	42
6.2. Juhatus	42
6.3. Nõukogu	44
6.4. Juhatuse kinnitus	45
6.5. Muud võtmeisikud	45
7. AKTSIAKAPITAL, AKTSIAD JA AKTSIONÄRID	46
7.1. Aktsiakapital ja aktsiad	46
7.2. Aktsionärid	46
7.3. Aktsionäride õigused	46
7.4. Optsiooniprogramm	47
8. RISKIFAKTORID	48
8.1. Sissejuhatavad märkused	48
8.2. Emitendi äritegevusega seotud risk	48
8.2.1. Tehnoloogiast ja riistvarast tingitud risk	48
8.2.2. Emitendi lühike tegevusajalugu	49



8.2.3. Grab2Go tegevus ja selle finantstulemused sõltuvad töövõtjatest ja koostööpartneritest ning nende suutlikkusest täita kokkulepitud tingimusi	49
8.2.4. Tarneahelate toimivusega seotud riskid võivad avaldada negatiivset mõju tarne- ja tootmislepingute hindadele ja lepingupartnerite suutlikkusele lepingut täita	50
8.2.5. Finantseerimisega seotud risk	50
8.2.6. Tööjõu leidmisega seotud riskid	50
8.2.7. Regulaatiivne risk	50
8.3. Juriidilised ja majanduskeskkonnaga seotud riskid	51
8.3.1. Seadusandluse muudatused	51
8.3.2. Ebasoodsad arengud majanduses	51
8.3.3. Lepingulised riskid	52
8.4. Aktsiate, nende pakkumise ja kauplemisele võtmisega seotud riskid	52
8.4.1. Tururisk	52
8.4.2. Dividendide maksmine pole tagatud	52
8.4.3. Uued emissioonid ja osaluse lahjenemine	52
8.4.4. Pakkumise tühistamine ja alamärkimine	52
8.4.5. Kauplemisele võtmise risk	53
8.4.6. Likviidsusrisk	53
9. VALITUD FINANTSTEAVE	54
9.1. Finantsteave	54
9.1.1. Grab2Go AS-i bilanss	54
9.1.2. Grab2Go AS-i kasumiaruanne	55
9.2. Majandustegevuse prognoos	55
10. MÕISTED	57
11. LISAD	58



1. SISSEJUHATAVAD MÄRKUSED

1.1. Kohalduv õigus

Käesolev ettevõtte kirjeldus on koostatud vastavalt Eesti Vabariigi seadustes ja Reglemendis sätestatud ning sellele kohaldatakse Eesti Vabariigi õigust. Ettevõtte kirjeldusest tulenevad ja sellega seotud vaidlused kuuluvad esimeses astmes lahendamisele Harju Maakohtus.

First North on Börsi korraldatav mitmepoolne kauplemissüsteem VPTS § 3 lg 3 tähenduses, mida opereerib Börs ning mis ei ole reguleeritud turg VPTS-i ega teiste õigusaktide tähenduses.

1.2. Vastutavad isikud

Ettevõtte kirjelduses toodud informatsiooni eest vastutab Grab2Go juhatus. Juhatus kinnitab käesolevaga, et talle teadaolevalt on ettevõtte kirjelduses sisalduv teave tõene ja et ettevõtte kirjeldusest ei ole välja jäetud asjaolusid, mis võivad mõjutada ettevõtte kirjelduse sisu. Juhatus andmed on toodud peatükis 6.2.

Grab2Go juhatus vastutab ettevõtte kirjelduses esitatud informatsiooni õigsuse ja täpsuse eest ettevõtte kirjelduse koostamise kuupäeva, st 6. aprilli 2023 seisuga.

1.3. Mõisted ja ümardamine

Ettevõtte kirjelduses suure algustähega kasutatavad mõisted omavad neile peatükis 10 või mujal ettevõtte kirjelduses antud tähendust.

Ettevõtte kirjelduses sisalduvad arvandmed ja kvantitatiivsed väärtused (nt rahaline väärtus, protsendiline väärtus jms) on esitatud sellise täpsusega, mida Emitent peab informatsiooni andmisel mõistlikult piisavaks ja küllaldaseks, vältides liigset detailsust. Kvantitatiivsed väärtused on mõnel juhul esitatud ümardatult lähima kümnendkoha või täisarvuni. Seetõttu ei pruugi protsentides väljendatud andmete kokku liitmise tulemuseks alati olla 100%. Esitatud finantsandmed on toodud eurodes.

1.4. Tulevikku suunatud avaldused

See ettevõtte kirjeldus sisaldab tulevikku suunatud avaldusi ja kasvuprognose. Need avaldused ei ole garantiid tulevaste tulemuste kohta ja neile ei tohiks liigselt tugineda. Tulevikku suunatud avaldused sisaldavad teadaolevaid ja tundmatuid riske ja ebakindlust, mis võivad põhjustada seda, et tulevaste perioodide tegelik tulemuslikkus ja finantstulemused erinevad oluliselt tulevase tulemuslikkuse või tulemuste prognoosidest, mida tulevikku suunatud avaldused väljendavad või eeldavad.

Ei saa olla kindel, et tulevikku suunatud avaldused osutuvad täpselt, kuna tegelikud tulemused ja tulevased sündmused võivad oluliselt erineda sellistes avaldustes prognoositust. Emitent ei võta endale kohustust ajakohastada tulevikku suunatud avaldusi, kui asjaolud, hinnangud või arvamused peaksid muutuma, välja arvatud juhul, kui seda nõuavad kohalduvad väärtpapieriseadused, sealhulgas Reglement.

1.5. Audiitor

Grab2Go audiitor on Finance Art OÜ (registrikood 11896264). Finance Art OÜ on Eesti Audiitorkogu liige. Ettevõtte kirjeldusele on lisatud Grab2Go auditeeritud aruanded perioodidest 22.07.2020 – 31.12.2021 ja 01.01.2022 – 31.12.2022. Seoses First North turule kauplemisele võtmisega ning Emitendi äri komplekssemaks muutumisega kavatab juhatus vahetada välja Emitendi audiitori ning



esitada aktsionäridele kinnitamiseks uus sobivam audiitor ja audiitorbüroo, alates 2023. a. majandusaasta aruande auditeerimisest.

1.6. Nõustaja

Grab2Go nõustaja on Ellex Raidla Advokaadibüroo OÜ (registrikood 10344152, <https://ellex.legal>), mille põhitegevusala on advokaatide ja advokaadibüroode tegevus. Nõustaja esindaja, kes Emitendile nõustamisteenust osutab, on Gerli Kivisoo (e-post gerli.kivisoo@ellex.legal). Nõustajaga on sõlmitud tähtajatu leping.

Nõustajal ega Nõustaja esindajal ei ole käesoleva ettevõtte kirjelduse koostamise kuupäeva seisuga osalust Grab2Go aktsiakapitalis.

1.7. Ettevõtte kirjelduse muutmise tingimused

Kui Emitendile saavad teatavaks ettevõtte kirjelduses sisalduva teabega seotud mistahes olulised asjaolud, vead või ebatäpsused, mis võivad mõjutada Aktsiate kohta hinnangu andmist ja mis ilmnevad pärast käesoleva ettevõtte kirjelduse avalikustamist, kuid enne Pakkumisperioodi lõppu või kauplemise algust, koostab Emitent ettevõtte kirjelduse lisa ning täiendab vajadusel ka ettevõtte kirjelduse lühikokkuvõtet ja/või tõlkeid. Ettevõtte kirjelduse lisa ja lühikokkuvõtte ja/või tõlgete täiendused avalikustatakse samal viisil nagu ettevõtte kirjeldus. Ettevõtte kirjelduse lisa on ettevõtte kirjelduse lahutamatu osa.

1.8. Teabe kättesaadavus

Käesolev ettevõtte kirjeldus on kättesaadav Börsi veebilehel (<https://www.nasdaqbaltic.com>) ja Grab2Go veebilehel (<https://www.grab2go.eu/investors>).

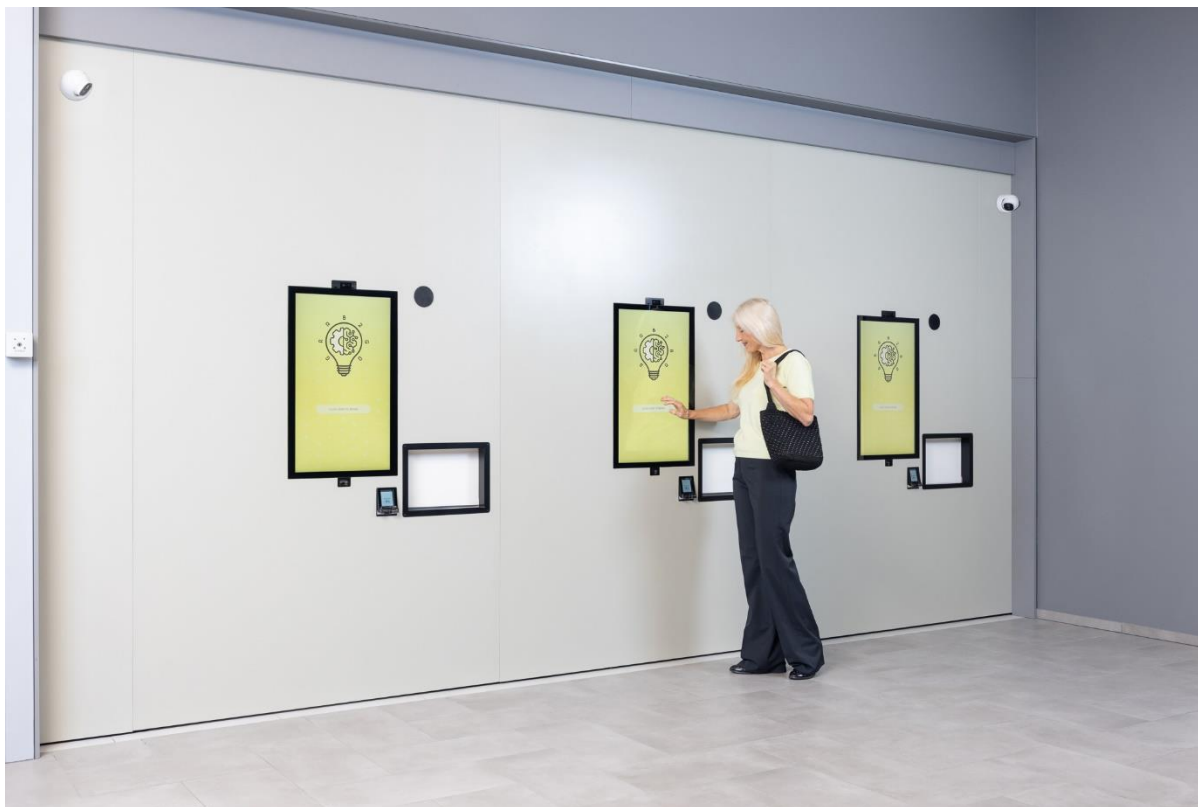


2. ETTEVÖTTE TUTVUSTUS

2.1. Lühitutvustus

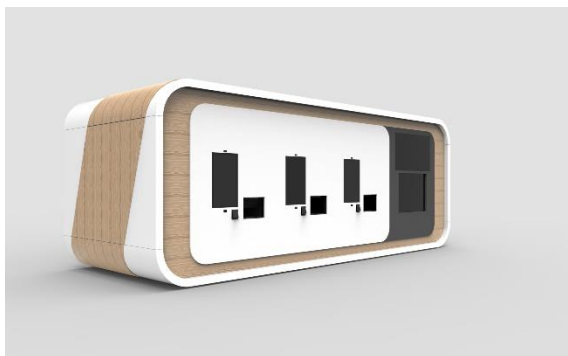
Grab2Go (www.grab2go.eu) on 2020. aastal asutatud Eesti ettevõte. Grab2Go arendab ja toodab iseseisvalt toimiva, mehitamata ja robotiseeritud mugavuspoe ning apteegi tehnoloogiat. Grab2Go tehnoloogia ja lahendused võimaldavad mugavuspoodide, apteekide ja teiste sarnaste müügipunktide opereerimises saavutada olulist efektiivsuse kasvu, ressurside säästu ning paremat tarbijakogemust. Grab2Go tehnoloogia uudsus seisneb selle terviklikkuses äriklientide vaatest: ühelt poolt modulaarne riistvara ja teiselt poolt tarkvara, mis on sektori klientide tagasiside kohaselt väga olulise tähtsusega ning mida seni turul taolise funktsionaalsusega ei pakuta. Grab2Go konkurentsieeliseks on pakutava tehnoloogia terviklikkus ja uudsus. Grab2Go ei oma ise tootmisüksust, vaid kasutab koostööpartnerite tootmis- ja arendusvõimekust.

Grab2Go eesmärk on muuta apteekide ning mugavus- ja väikepoodide pidamine ja haldus kaasaegseks, efektiivseks ja ressursisäästlikuks. Selle realiseerimiseks on Grab2Go loonud iseseisvalt toimiva, mehitamata ja robotiseeritud poe ja apteegi tehnoloogia. Grab2Go tehnoloogia üheks osaks on müügipunkti riistvaraline lahendus, mis võimaldab tarbijatel kiirelt ja kontaktivabalt oma ostud teostada ning mille igapäevane opereerimine ei eelda inimtööjõudu. Klient valib sobilikud tooted puutetundlikult ekraanilt ning robot komplekteerib tellimuse ja väljastab selle kliendile. Grab2Go riistvaraline lahendus saab pakkuda klientidele mugavuspoe- ja apteegikaupu ööpäev läbi, sõltumata kellaajast või nädalapäevast.



Pilt 1. Grab2Go integreeritud mugavuspood.

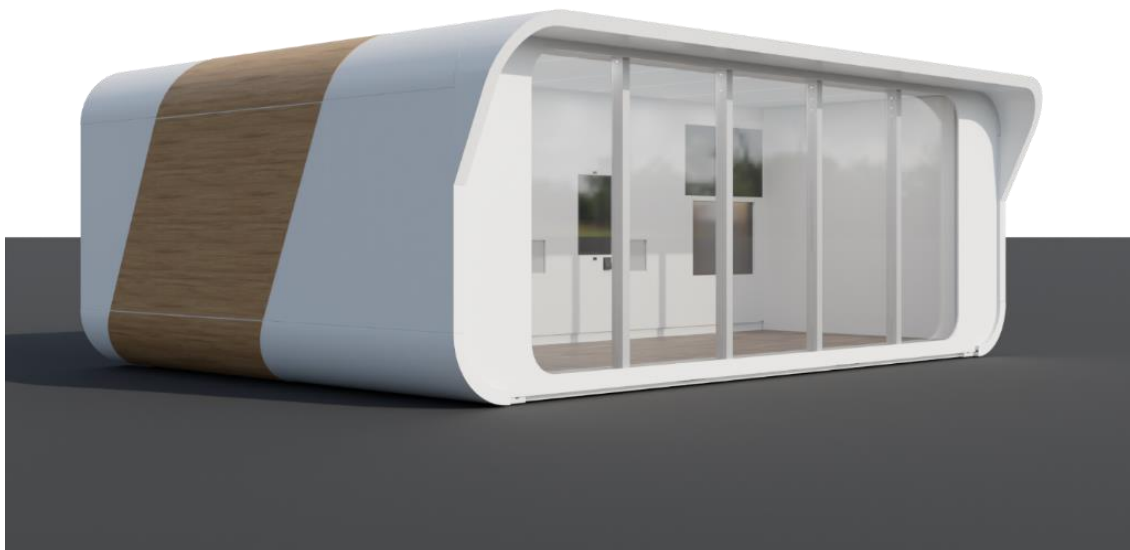
Grab2Go on praeguseks disaininud kolme eri tüüpi müügipunkti kontseptsioonid – sisetingimustesse sobiv integreeritav lahendus, välitingimustesse sobiv lahendus ning tavalisest väiksem, ühe müügikohaga MINI lahendus.



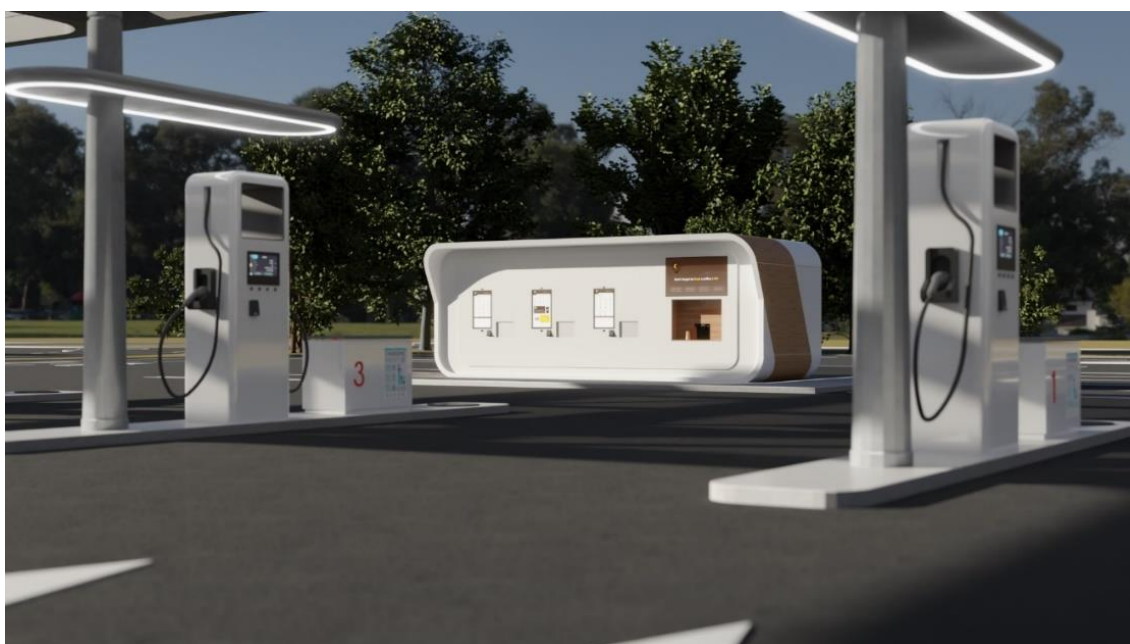
Pilt 2. Grab2Go *stand-alone*-mugavuspood.



Pilt 3. Grab2Go MINI *stand-alone*-mugavuspood.



Pilt 4. Grab2Go mugavuspoe välitingimustesse sobiv versioon.



Pilt 5. Grab2Go välitingimustesse sobiv kontseptsioon.



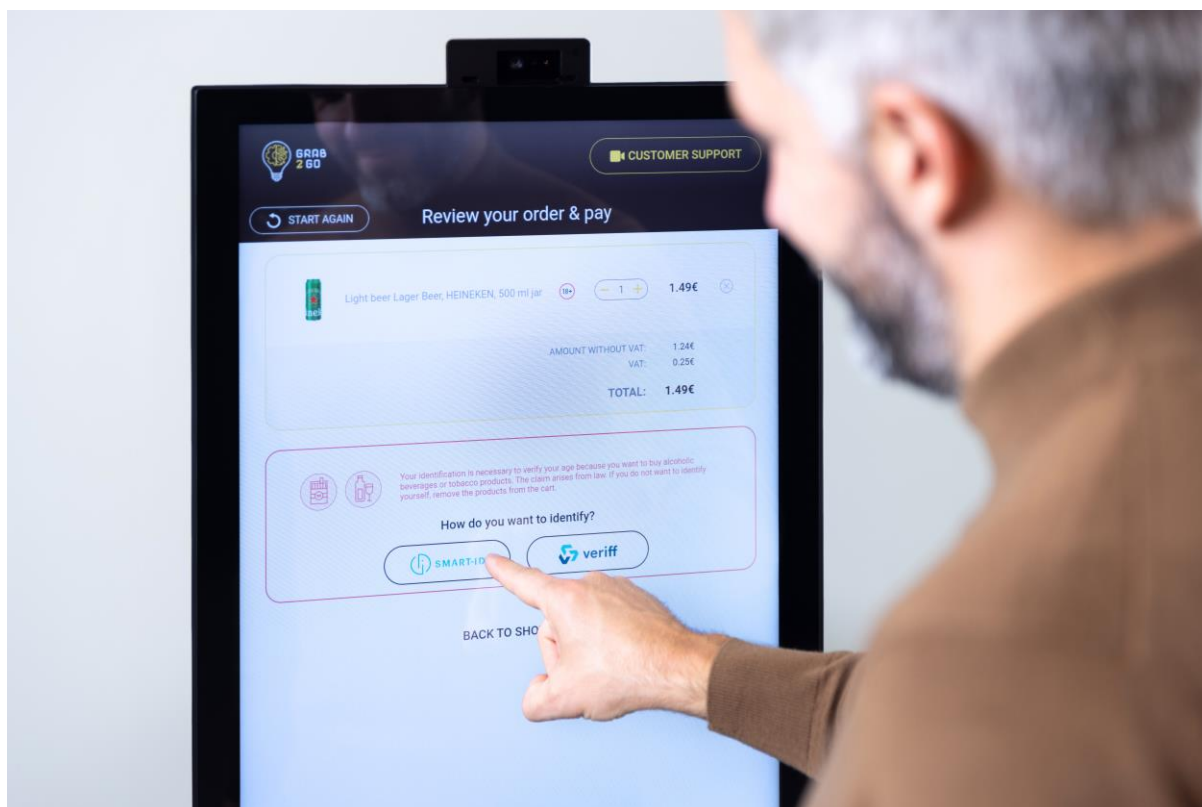
Grab2Go lahenduse teine osa on hetkel veel arenduses olev reaalaajas töötav asjade interneti põhine (*Internet of Things, IoT*) pilveplatvorm mugavuspoodide ja apteekide haldamiseks. Kogu tellimuste käsitlemise äri loogika, toodete kataloog, laoseisud, piirangutega toodete reeglistik (riigipõhised reeglid alkohoolsete jookide, tubaka, ravimite või muude piirangutega toodete müümisel), videokõne teenused ning autentimise, maksete ja muude teenustega seonduv asub Grab2Go pilveplatvormil. Selline lähenemine võimaldab Grab2Go riistvaralise müügiüksusega kiirelt integreerida ka uusimaid tehisintellektil põhinevaid tehnoloogiaid ning muuta kogu lahendust sel moel järjest nutikamaks. See võimaldab tulevikus optimeerida müügiüksuse sortimenti ja logistikat, täiendavalt vähendada selle opereerimise kulusid ja palju muud. Ärikasutajate jaoks on loodud ärikasutajate portaal, mille abil saab reaalaajas ülevaate müügiüksustes toimuvast. Ärikasutaja portaali kaudu saab muuta näiteks mugavuspoe lahtiolekuaegu, võtta vastu videokõnesid (juhul kui tegu on näiteks apteegiga), näha tehtud tellimusi ja neid vajadusel eemalt kinnitada ja muuta ning teha muidki toiminguid. Tulevikus on lisandumas ka funktsionaalsused, et klient saaks oma müügiüksuses toimuvaid protsesse täielikult jälgida. Kogu loogika on kättesaadavaks tehtud ka läbi rakendusliideste ehk API-de (*Application Programming Interface*), mis võimaldab äriklientidel selle lihtsalt olemasolevate süsteemidega integreerida. Grab2Go platvorm on üles ehitatud nii, et masina puuetundlikul ekraanil olevat kasutajaliidest saab samuti üle interneti eemalt uuendada vastavalt kliendi hetkevajadustele või tehnilisteks uuendusteks, kui lahendust edasi arendatakse. Muudatused toodete kirjeldustes, hindades ja saadavuses on reaalaajas distantsilt rakendatavad.



Pilt 6. Vaade kasutajaliidestest: mugavuspoe kauba ostmine.



Pilt 7. Vaade kasutajaliidesest: apteegikauba ostmine iseteenindusapteegist.



Pilt 8. Vaade kasutajaliidesest: piirangutega toote ostmine, näiteks tubakatooted või alkohoolsed joogid.



Grab2Go mugavus- ja väikepoodide riistvaralised lahendused on mitmeotstarbelised ning sobilikud erinevate pakendatud kaupade müügiks. Tulenevalt turunõudlusest ja -probleemidest ning kaupade omapärast on Grab2Go esmajärjekorras keskendunud mugavuspoodide ja farmaatsia sektorile, mis moodustab osa suuremast esmatarbekaupade ehk FMCG turust (inglise keeles *Fast Moving Consumer Goods*).

Ülemaailmne FMCG turg on segmenteeritud tootetüübi, turustuskanali ja piirkonna alusel. Tootetüübi alusel liigitatakse see toiduaineteks ja jookideks, isiklikuks hügieeniks (nahahooldus, kosmeetika, juuksehooldus jne), tervishoiuks (käsimüügiravimid, vitamiinid ja toidulisandid, suuhooldus, hügieenitooted jne), kodutarbekaupadeks jms. Mugavuspoed on ennekõike keskendunud tuntud brändide pakkumisele, et vältida tarbijate bränditeadlikkuse tõstmisega kaasnevaid kulusid. Mugavuspoe ehk kioski külastajale on ennekõike olulised ostuprotsessi kiirus ja sujuvus ning poe kättesaadavus ehk hea asukoht ja lahtiolekuajad.

Mugavuspoed on enamasti väiksed kioski või n-ö kodupoe tüüpi kauplused, mille kaubavalik on piiratud ja fokuseeritud ennekõike kiiresti müüdavatele tarbekaupadele.

Isikusamasuse ning vanuse tuvastamine võimaldab Grab2Go tehnoloogiaga müüa ka alkohoolseid jooke, energijooke ja tubakatooteid või muid kaupu, mille müük on seadusega piiratud ning kus on vajalik isiku või tema vanuse tuvastamine.

Nimetatud funktsionaalsused võimaldavad Grab2Go lahendust kasutada ka farmaatsiasektoris, mis muudab tavalise apteegi sisuliselt ööpäev läbi avatud valveapteegiks, parandades seega oluliselt ravimite kättesaadavust, vähendamata samas ravimite müügil olulist turvalisust. Osta saab käsimüügiravimeid, apteegikosmeetikat ja toidulisandeid ning tulevikus ka retseptiravimeid. Üks apteeker võib elava järjekorra alusel teenindada mitut iseteenindusapteeki.

Apteekide puhul on Grab2Go eesmärk säilitada apteegiteenuse kvaliteet ja terviklikkus, mistõttu on lisaks ravimite kättesaadavusele oluline ka ohutus. Siin on tähtis roll apteekriiga konsultatsiooni võimalusel. Grab2Go lahendus võimaldab sooritada ostu kiirelt ja mugavalt, kasutades müügikohas olevaid puuetundlikke ekraane. Cartesian-tüüpi robot (robot, millel on mitu koordinaatsüsteemis töötavat telge) komplekteerib kaubad ja pärast maksmist väljastab need vastava väljastusava kaudu. Lisaks aga võimaldab lahendus patsientidel apteekrilt ka konkreetsete ravimite kohta nõu küsida ning apteeker saab üle videosilla tagada väljastatavate ravimite korrektse kasutuse ja ohutuse.

Idee realiseerimiseks on siiani kaasatud kokku 1,3 miljonit eurot. 2021. aasta suvel toimunud esimese 0,25 miljoni eurose finantseerimisvooru juhtinvestor oli Madis Müür, lisaks liitus mitu tuntud Eesti ingelinvestorit, kelle hulgas oli ka Jaak Roosaare. 2022. aasta veebruaris kaasati täiendavad 0,75 miljonit eurot ning Grab2Go investorite ringiga liitusid Pipedrive'i ja Wise'i taustaga investorid ning suurema investeeringuga tuli juurde ka DTL Baltic OÜ. 2023. aasta alguses viidi lõpule 0,3 miljoni euro suurune rahastuvõr EstBAN-i ingelinvestorite ühise sündikaadi eestvedamisel, kus juhtinvestoriks oli äriinglite ühingu juhatuse liige Mait Sooaru.

Esimene Grab2Go piloot-iseteenindusapteek on tarnitud Tamro Eesti OÜ-le ning seda opereerib Kotka Tervisemaja Apteek HA2. Pilootapteek tegutseb Rapla Prisma BENU kaubamärgi all ning võimaldab kõigil soovijatel kiirelt ja mugavalt soetada erinevaid apteegikaupu ja käsimüügiravimeid. Tagamaks kvaliteetne, ohutu ja turvaline apteegiteenus, on iseteenindusapteegi arendustöösse olnud kaasatud ka Eesti Ravimiamet, kes otsustas 21. märtsil 2023 lubada Grab2Go käivitada kuuekuuline pilootprojekt.



2.2. Tulevikuplaanid

Kokkuvõttes teenib Grab2Go tulu riistvaraliste lahenduste (masinate) müügist (ühekordne tulu), riistvaraliste lahenduste (masinate) hoolduselt (perioodilised maksed) ning tarkvaraliste lahenduste litsentseerimiselt (perioodilised maksed) ja tarkvaraarenduselt (vastavalt igakordsetele kokkulepetele). Hetkel on Grab2Go alustanud tegevust Eesti turul klientidega, kes omavad ka rahvusvahelist müügivõrku, mille kaudu avaneb suur potentsiaal laieneda uutele geograafilistele turgudele.

Emitendi järgneva nelja aasta plaanid on eelkõige seotud ettevõtte toodete arendamise ja müügimahtude kasvuga. Eelnimetatu tõttu ei kuulu Emitendi järgmise nelja aasta (2023–2026) plaanide hulka dividendide maksmine.

Müügistrateegia põhieesmärk on edendada kliendisuhteid ennekõike neljas segmendis – farmaatsia, mugavuspoed, tanklaketid ja väiksema poeformaadiga jaekaubandusketid. Seejuures keskendutakse esmajärgus sellistele Euroopa piirkonna klientidele, kellega on võimalik saavutada suuremamahulised jätkutellimused.

Tootearenduse poolelt täiendatakse ja arendatakse edasi tarkvaraplatvormi funktsionaalsust suunitlusega farmaatsia ja mugavuspoe segmendile ning luuakse uusi masinõppel baseeruvaid teenuseid.

- Farmaatsiaspektori jaoks on plaan lõpuni arendada retseptiravimite müügiga seotud teenused, lisada ärikasutajate portaali täiendavad apteekrite tööd hõlbustavad tööriistad ning luua erinevate sihtriikide seadusandlusest tulenevaid erisusi toetav integratsioonilahendus. Retseptiravimite müügi funktsionaalsus on osaliselt juba arendatud ning integratsioonid toimuvad läbi API (*Application Programming Interface*) liidestuse, kuid selle kasutusele võtmiseks tuleb täiendavalt lahendada regulatiivsed küsimused, mis riigiti on erinevad. Eesmärk on saada arendus valmis 2024. aasta neljandas kvartalis.
- Mugavuspoe sektoris on kavas integreerida müügipunktiga täisautomaatne kohvimasin ja täiustada värsket kohvi ostmise protsessi. Arenduse valmimise eesmärgiks on seotud 2023. aasta kolmanda kvartali lõpp või neljanda kvartali algus.
- Olulise arendussuunana mõlema fookussektori (farmaatsia ja mugavuspood) jaoks on plaanis alustada andmepõhiste ja tehisintellektil baseeruvate teenuste arendust. Näiteks automaatne ja optimaalne kauba juurde tellimine, müügiüksuse (mugavuspood või apteek) asukohast ja muudest välistest mõjuritest tingitud sortimendi analüüs ja muudatuste soovitus, kauba logistika optimeerimine müügiüksuste vahel ja automaatse hooldusvajaduse tuvastamisega seotud teenused.
- Tulevikus soovib Grab2Go koos oma klientidega paigaldada mugavuspoed või apteegid ka väliskeskkonda. See võimaldaks piiranguteta ligipääsu igal ajahetkel sõltumata kaupluse või muu siseruumi lahtiolekuaegadest ning pakuks apteegi- ja mugavuspoodide operaatoritele kuluefektiivset lahendust, et avada uusi poode või apteeke, sh valveapteeke. Plaanis on arendada välilahendus mõlema fookussektori (farmaatsia ja mugavuspoed) tarbeks. Arendustöö fookuses on tehnoloogia ilmastikukindlus, et kliendid saaksid soovi korral rajada müügikohad kaubanduskeskustest, ärihoonetest ja teistest sarnastest hoonetest eraldi. Peamised tingimused välisele korpusele ning kasutatavatele komponentidele ja riistvarale on järgmised: temperatuuri amplituud $-35...+55$ °C, vee- ja tolmukindel, materjali eluiga ja vastupidavus 8–10 aastat. Arendustöö tulemusena valmib testimiseks välilahenduse esimene prototüüp. Eesmärk on paigaldada esimene väliskeskkonda sobiv töötav lahendus 2023. aasta neljandas kvartalis.



- Kaugemas tulevikus, eelduslikult 2025. aastal, soovime keskenduda ka väiksemate siselahenduste väljatöötamisele ennekõike mugavuspoodide jaoks. Käivitame arendustöö, et prototüüpida kontseptsioonist ja kliendiootustest tulenev Grab2Go riistvara MINI versioon sisetingimustesse. See arendustöö tähendab samasuguseid protsesse, nagu olemasoleva tehnoloogiaga on juba teostatud.

2.3. Ühinguõiguslik teave

Grab2Go AS on 22. juulil 2020 Eestis osaühinguna asutatud ja registreeritud ning 3. augustil 2022 osanike otsuse alusel aktsiaseltsiks ümber kujundatud ühing. Ümberkujundamise kanne Äriregistris tehti 22. septembril 2022. Grab2Go AS-il puuduvad tütarühingud. Grab2Go AS-i põhiaandmed on:

- registrikood: 16014547;
- LEI-kood: 984500C802EF97DLEF71;
- aadress: Veskiposti tn 2-1002, Keslinna linnaosa, 10138, Tallinn, Harju maakond;
- veebileht: <https://www.grab2go.eu>;
- e-post: info@grab2go.eu;
- telefon: +372 51 18 079, +372 53 053 173;
- põhitegevusala: Muud infotehnoloogia- ja arvutialased tegevused. 62091 (EMTAK 2008).

Grab2Go juhatus on kolmeliikmeline: juhatuse liikmed on Mart Viilipus, Lauri Kiivit ja Ago Mölder. Grab2Go nõukogu on neljaliikmeline: nõukogu liikmed on Andres Pukspuu, Peter Wörnbring, Mait Sooru ja Kalev Koppel.

Grab2Go põhikiri on lisatud ettevõtte kirjeldusele Lisas 1.



3. PAKKUMISE TINGIMUSED

3.1. Pakkumine

Pakkumise käigus emiteerib ja pakub Grab2Go Eestis avalikult kuni 992 000 Pakkumise Aktsiat. Aktsiad on vabalt võõrandatavad ning nende käsutamine ei ole piiratud.

Juhul kui huvi Pakkumise vastu on suur ja investorite nõudlus ületab Pakutavate Aktsiate arvu, on Emitendil õigus suurendada Pakkumise Aktsiate arvu kuni 10% võrra ehk kuni 1 091 200 Pakkumise Aktsiani. Pakkumise Aktsiate hind on 1,21 eurot, seega on Pakkumise rahaline kogumaht 1 200 320 eurot (ülemärkimise korral 1 320 352 eurot).

Kõik Aktsiad on samaliigilised. Aktsiad on registreeritud Nasdaq CSD SE (Läti registrikood 400003242879) Eesti filiaali peetavas Eesti Väärtpaberite Registris (“**Nasdaq CSD**”) ja kõik tulevikus emiteeritavad Aktsiad registreeritakse samuti seal.

Eeldusel, et Pakkumise käigus märgivad investorid ära kõik 992 000 (ülemärkimise korral 1 091 200) Pakkumise Aktsiat, on vahetult pärast uute Aktsiate väljastamist Grab2Go registreeritud aktsiakapitali suurus 883 428,10 eurot (ülemärkimise korral 893 348,10 eurot) ja Aktsiate koguarv vastavalt 8 843 281 (ülemärkimise korral 8 933 481). Eeldusel, et investorid märgivad ära kõik Pakkumise Aktsiad, moodustavad Pakkumise Aktsiad kogu Grab2Go aktsiakapitalist 11,2% (ülemärkimise korral 12,2%). Grab2Go on siiani emiteerinud 7 842 281 Aktsiat, millest tulenevalt on Grab2Go hinnanguline väärtus enne avalikku Pakkumist, arvestades Pakkumise Aktsiate hinda, ligikaudu 9 489 160 eurot.

Pakkumise Aktsiad annavad õiguse Grab2Go dividendidele (kui neid otsustatakse maksta) alates 1. jaanuaril 2023 alanud majandusaastast.

Pakkumine on täies ulatuses garanteerimata ja investoritelt kaasatud vahendid ei ole tagatud.

3.2. Pakkumises osalema õigustatud isikud

Pakkumises on õigustatud osalema juriidilised ja füüsilised isikud Eestis, kellel on mõne Nasdaq CSD kontohalduri (panga) vahendusel avatud väärtpaberikonto.

3.3. Pakkumise hind

Pakkumise Aktsia hind on 1,21 eurot ühe Pakkumise Aktsia kohta, millest 0,10 eurot on nimiväärtus ja 1,11 eurot on ülekurs.

3.4. Pakkumise periood

Pakkumisperiood on aeg, mille jooksul on pakkumisest osa võtma õigustatud investoritel võimalik esitada märkimiskorraldus Pakkumise Aktsiate märkimiseks. Pakkumisperiood algab 8. mail 2023 kell 10.00 ja lõpeb 6. juuni 2023 kell 16.00 Eesti kohaliku aja järgi.



Pakkumise indikatiivne ajakava on järgmine.

Pakkumisperioodi algus:	8. mai 2023 kell 10.00
Pakkumisperioodi lõpp:	6. juuni 2023 kell 16.00
Pakkumise tulemuste ja Pakkumise Aktsiate jaotamise määramine ja avalikustamine:	8. juuni 2023
Pakkumise arveldus:	12. juuni 2023
Esimene kauplemispäev First Northil:	13. juuni 2023
Aktsiakapitali suurendamine äriregistris:	21. juuni 2023 või selle lähedane kuupäev
Täiendavate aktsiate kauplemisele võtmise eeldatav kuupäev:	26. juuni 2023 või selle lähedane kuupäev

3.5. Märkimiskorralduse andmine

Investori kohustus on tagada, et märkimiskorralduses sisalduv teave vastab tõele, on täielik ja loetav. Poolikute, väära või loetamatu sisuga märkimiskorralduste või väljaspool Pakkumisperioodi esitatud märkimiskorralduste või muudele käesoleva ettevõtte kirjelduse tingimustele mittevastavate märkimiskorralduste vastuvõtmisest võidakse keelduda.

Märkimiskorraldusi võib esitada ainult Pakkumisperioodi jooksul. Pakkumises osalev investor saab märkida Pakkumise Aktsiaid ainult pakkumise hinna eest. Kui üks investor esitab mitu märkimiskorraldust, liidetakse need jaotuse määramise eesmärgil üheks korralduseks. Kõik pakkumises osalevad investorid võivad esitada märkimiskorraldusi ainult eurodes. Märkimiskorraldusi saab esitada üksnes täisarvu aktsiate kohta. Vähim märkimiskogus jae- ja institutsionaalsetele investoritele on üks aktsia. Investor maksab kõik kulud ja tasud, mis kuuluvad tasumisele seoses märkimiskorralduse esitamise, tühistamise ja muutmisega vastavalt märkimiskorralduse vastu võtnud Nasdaq CSD kontohalduri hinnakirjale. Pakkumise Aktsiate märkimiseks peab investoril olema väärtpaberikonto Nasdaq CSD kontohalduri juures. Esitatud märkimiskorraldused registreerib Nasdaq CSD registripidaja.

Investor, kes soovib märkida Pakkumise Aktsiaid, peab pöörduma kontohalduri poole, mis haldab tema Nasdaq CSD väärtpaberikontot, ning esitama Pakkumisperioodi jooksul alltoodud vormis märkimiskorralduse Pakkumise Aktsiate ostmiseks. Investor võib kasutada märkimiskorralduse esitamiseks mistahes kontohalduri pakutatavat meetodit (nt füüsiliselt kontohalduri klienditeeninduse asukohas, internetipanga vahendusel või muul viisil). Märkimiskorraldus tuleb kontohaldurile esitada hiljemalt Pakkumisperioodi lõpuks.



Märkimiskorraldus peab sisaldama järgmisi andmeid.

Väärtpaberikonto omanik:	[investori nimi]
Väärtpaberikonto:	[investori väärtpaberikonto number]
Kontohaldur:	[investori kontohalduri nimi]
Väärtpaber:	GRAB2GO AKTSIA
ISIN-kood:	EE3100107194
Väärtpaberite arv:	[Pakkumise Aktsiate arv, mida investor soovib märkida]
Hind (ühe Pakkumise Aktsia kohta):	1 euro ja 21 senti
Tehingu summa:	[Pakkumise Aktsiate arv, mida investor soovib märkida, korrutatuna hinnaga ühe Pakkumise Aktsia kohta]
Vastaspool:	Swedbank AS
Vastaspoole väärtpaberikonto:	99111914384
Vastaspoole kontohaldur:	Swedbank AS
Tehingu liik:	märkimine
Arveldusviis:	väärtpaberiuülekanne makse vastu

Investor võib märkimiskorralduse esitada esindajakonto kaudu ainult juhul, kui ta volitab esindajakonto omanikku avalikustama Nasdaq CSD registripidajale kirjalikult investori isiku. Esindajakonto kaudu esitatud märkimiskorraldusi võetakse jaotamisel arvesse ainult juhul, kui esindajakonto omanik on Nasdaq CSD registripidajale investori isiku tegelikult avaldanud. Muu teabe hulgas nõutakse, et füüsilise isiku puhul avalikustatakse ka alaline aadress ja isikukood või juriidilise isiku puhul registrijärgne aadress. Investor võib esitada märkimiskorralduse kas isiklikult või esindaja kaudu, keda ta on volitanud (seadusega nõutud vormis) märkimiskorraldust esitama.

Märkimiskorraldus loetakse esitatuks hetkest, kui Nasdaq CSD registripidaja saab vastava investori kontohaldurilt nõuetekohaselt täidetud tehingukorralduse.

Märkimiskorralduse esitamisega investor:

- kinnitab, et on ettevõtte kirjelduse läbi lugenud, sellest aru saanud ning nõustub siintoodud pakkumise tingimustega;
- kinnitab, et asub Eestis ja talle ei kohaldu mõne muu jurisdiktsiooni õigusnormid, mis keelaksid tal märkimiskorraldust esitada;
- nõustub, et ostukorralduse esitamine ei anna talle iseenesest õigust omandada Pakkumise Aktsiaid ega too kaasa Pakkumise Aktsiate suhtes müügilepingu sõlmimist;
- nõustub, et investori märkimiskorralduses näidatud Pakkumise Aktsiate arv on Pakkumise Aktsiate maksimaalne kogus, mida investor soovib omandada, ja teadvustab, et investor võib saada vähem, kuid mitte rohkem Pakkumise Aktsiaid, kui märkimiskorralduses märgitud;
- kohustub omandama talle jaotatud arvu Pakkumise Aktsiaid, mis ei ületa märkimiskorralduses märgitud Pakkumise Aktsiate arvu, ja maksta nende eest vastavalt siintoodud tingimustele;
- kinnitab, et on teadlik Aktsiatesse investeerimisega seotud investeerimiseriskist, sealhulgas riskist kaotada osa või kogu investeeritud rahasumma;



- aktsepteerib ja nõustub, et Emitendil on õigus saada Eesti väärtpaberiregistri pidajalt esitatud märkimiskorralduste suhtes igapäevast teavet;
- volitab kontohaldurit ja annab talle korralduse edastada registreeritud märkimiskorraldus vastavalt Nasdaq CSD-le;
- annab Emitendile, kontohaldurile ja mistahes muule finantsinstitutsioonile, mille teenuseid kasutati märkimiskorralduse esitamiseks, ning Nasdaq CSD registripidajale volituse töödelda ja jagada oma isikuandmeid (sh kontaktandmeid) ulatuses, mis on vajalik Pakkumises osalemiseks;
- volitab investori väärtpaberikontot haldavat kontohaldurit või finantsinstitutsiooni või vastavat Nasdaq CSD registripidajat muutma investori märkimiskorralduses toodud andmeid, sealhulgas (a) täpsustama tehingu väärtuspäeva ning (b) täpsustama investori ostetavate Pakkumise Aktsiate arvu ning tehingu kogusummat, mis saadakse pakkumise hinna korrutamisel vastavale investorile eraldatud Pakkumise Aktsiate arvuga.

Investor võib märkimiskorraldust muuta või selle tühistada igal ajal enne Pakkumisperioodi lõppu. Selleks peab investor pöörduma Nasdaq CSD kontohalduri või finantsinstitutsiooni poole, kelle kaudu on vastav märkimiskorraldus esitatud, ning tegema kontohalduri või finantsinstitutsiooni nõutud toimingud märkimiskorralduse muutmiseks või tühistamiseks (kontohalduritel ja finantsinstitutsioonidel võivad olla erinevad protsessid). Muudatus või tühistamine jõustub hetkest, mil vastav kontohaldur või finantsinstitutsioon muudab või võtab tagasi investori tehingukorralduse.

Aktsiate märkimisel pole ühelgi investoril ega investorite grupil eesõigust. 7. märtsi 2023 Grab2Go aktsionäride otsusega välistati olemasolevate Grab2Go aktsionäride märkimise eesõigus, küll aga on Grab2Go õigus Aktsiate jaotamisel eelistada ülemärkimise korral teatud investorite grupe, vt täpsemalt ptk 3.7.

3.6. Aktsiate eest tasumine

Aktsiate eest tasumine toimub eurodes ning Pakkumisest saadav tulu kaasatakse eurodes.

Investor võib märkimiskorralduse esitada ainult juhul, kui vastava Nasdaq CSD väärtpaberikonto juures avatud väärtpaberikontoga seotud arvelduskontol on piisavalt rahalisi vahendeid kogu märkimiskorralduses toodud tehinguväärtuse katmiseks.

Märkimiskorralduse esitamisega volitab investor Nasdaq CSD kontohaldurit või muud institutsiooni, kes haldab investori väärtpaberikontoga seotud arvelduskontot, koheselt blokeerima investori arvelduskontol tehingu kogusumma, kuni arveldamine on lõpule viidud või raha vabastatakse. Blokeeritav summa on võrdne summaga, mis saadakse pakkumise hinna korrutamisel märkimiskorralduses märgitud Pakkumise Aktsiate arvuga.

Kui Pakkumise Aktsiate eest pole võimalik tasuda, sest investori rahakontol pole piisavalt vahendeid, siis ei võeta vastava rahakontoga seotud väärtpaberikonto kaudu tehtud märkimiskorraldust vastu ja investor kaotab kõik õigused märkimiskorralduses märgitud Pakkumise Aktsiatele.

3.7. Jaotusreeglid

Grab2Go otsustab Pakkumise Aktsiate jaotamise oma äranägemise järgi pärast Pakkumisperioodi lõppu 8. juunil 2023 või sellele lähedasel kuupäeval. Jaotamisel koheldakse kõiki investoreid samade asjaolude juures võrdselt, kusjuures Grab2Go jätab endale õiguse eelistada Grab2Go juhtorganite



liikmeid, töötajaid ja/või olemasolevaid investoreid. Grab2Gol on õigus kasutada jaeinvestorite ja institutsionaalsete investorite rühmade puhul erinevaid jaotuspõhimõtteid.

Lisaks Pakkumisele on Grab2Gol õigus jaotada Pakkumise Aktsiaid vastavalt oma paremale äranägemisele institutsionaalsetele investoritele väljaspool Eestit eeldusel, et sellised investorid kvalifitseeruvad kutselisteks investoriteks Prospektimääruse artikli 2(e) tähenduses ja Euroopa Majanduspiirkonna liikmesriikides investoritele, kellele aktsiaid pakutakse mitteavalikult Prospektimääruse artikli 1 lõikes 4 kirjeldatud asjaoludel. Varem määratud institutsionaalse jaotuse protsendimäärade ei ole kehtestatud ja selliseid tellimusi hinnatakse eraldi.

Kui Pakkumise kogumahtu ei märgita täis, on Grab2Gol peatükis 3.10 toodud õigused ning õigus jaotada kõik märgitud Aktsiad kõikidele Pakkumises osalenud investoritele.

3.8. Pakkumise arveldamine

Eesmärgiga tagada, et investorid saaksid hakata Aktsiatega kauplema võimalikult kiiresti pärast Pakkumise arveldamist, kasutatakse Pakkumise arveldamiseks Grab2Go suuraktsionärile Mart Viilipusele kuuluvaid Aktsiaid. Pakkumise arveldamise korraldab agendina Swedbank AS. Mart Viilipus laenab Pakkumise Aktsiate arvule vastava arvu Aktsiaid Swedbank AS-ile, mis kasutab neid Aktsiaid arvelduse tegemiseks.

Grab2Go põhikirjas sisaldub nõukogu ajutine õigus suurendada piiratud ulatuses Grab2Go aktsiakapitali. 7. märtsil 2023 võtsid Grab2Go aktsionärid vastu otsuse volitada Grab2Go nõukogu suurendama Grab2Go aktsiakapitali. Nõukogu otsus uute Aktsiate emiteerimiseks, millega otsustatakse lasta uued Aktsiad välja Swedbank AS-ile võimaldamaks Swedbank AS-il tagastada Mart Viilipusele laenuks saadud Aktsiad, võetakse vastu pärast Pakkumise tulemuste selgumist, kui on selgunud lõplik Pakkumise Aktsiate arv. Selguse huvides, Mart Viilipusele kuuluvate Aktsiate arv Aktsiate laenamise struktuuri kasutamise tagajärjel ei muutu. (Mart Viilipuse osalus lahjeneb proportsionaalselt Pakkumise mahule: enne Pakkumist on Mart Viilipuse osalus Grab2Go's 24,69%; eeldusel, et investorid märgivad ära kõik Pakkumise Aktsiad ja et Mart Viilipus Pakkumise Aktsiaid ise ei märgi, on Mart Viilipuse osalus Grab2Go's 21,91% (ülemärkimise korral 21,67%)). Aktsiakapitali suurendamine registreeritakse äriregistris eelduslikult 21. juunil 2023 või sellele lähedasel kuupäeval (kuupäev võib muutuda).

Pakkumise Aktsiad kantakse investori väärtpaberikontole eeldatavalt 26. juuni 2023 või sellele lähedasel kuupäeval. Ülekanne toimub „väärtpaberiülekanne makse vastu“ protseduuri kohaselt, samaaegselt märkimissumma üleandmisega investori kontolt Swedbank AS-i kontole.

3.9. Vahendite vabastamine

Kui Pakkumine või osa sellest tühistatakse, kui investori märkimiskorraldus lükatakse osaliselt või tervikuna tagasi või kui jaotatud Pakkumise Aktsiate arv erineb märgitud Pakkumise Aktsiate arvust, vabastab vastav kontohaldur investori arvelduskontol blokeeritud vahendid või osa neist (summa, mis ületab Pakkumise Aktsiate eest tehtud makset) vastavalt kontohalduri tingimustele eelduslikult ühe tööpäeva jooksul. Emitent ei vastuta vastava summa vabastamise eest ja intressi maksmise eest vabastatud summalt aja eest, mil see oli blokeeritud.

3.10. Pakkumise tühistamine või selle tingimuste muutmise

Grab2Gol on õigus Pakkumine täies ulatuses või osaliselt tühistada või muuta pakkumise tingimusi ja kuupäevi igal ajal enne Pakkumise Aktsiate jaotuse avalikustamist. Muuhulgas võib Grab2Go



Pakkumise osaliselt või täielikult tühistada, pikendada Pakkumise perioodi või muuta selle tingimusi olukorras, kus Pakkumise kogumahtu ei märgita täis.

Teave pakkumise tingimuste muutmise või pakkumise tühistamise kohta avalikustatakse Grab2Go veebilehel ja börsiteatena Börsi infosüsteemi kaudu.

Kõik Grab2Go õigused ja kohustused seoses Pakkumise tühistatud osaga loetakse lõppenuks hetkel, mil selline teade avaldatakse.

3.11. Aktsiate kauplemisele võtmine

Grab2Go on esitanud Börsile taotluse Grab2Go Aktsiate, sh Pakkumise Aktsiate kauplemisele võtmiseks Börsi mitmepoolses kauplemissüsteemis First North ning eelduslikult algab Aktsiatega kauplemine Börsi First North nimekirjas 13. juunil 2023 või sellele lähedasel kuupäeval (26. juunil 2023 seoses Swedbank AS-ile arvelduse hõlbustamiseks väljastatud uute Aktsiatega).

Juhul kui Aktsiate kauplemisele võtmine ei toimu planeeritud ajakava kohaselt või Börs otsustab mistahes põhjusel mitte võtta Aktsiaid kauplemisele, ei ole investoril õigust Grab2Golt nõuda emiteeritud Aktsiate tagasi ostmist ega esitada selle alusel Grab2Go vastu muid nõudeid.



4. PAKKUMISE JA KAUPLEMISELE VÕTMISE PÕHJUSED, PAKKUMISE TULU KASUTAMINE

Pakkumine on suunatud kõigile Eesti era- ja juriidilistele isikutele. Pakkumise käigus kaasatud vahendeid plaanib Grab2Go kasutada ennekõike olemasoleva tegevuse toetamiseks – pilootseadmete tootmiseks, aga ka meeskonna suurendamiseks, mis võimaldab vähendada sõltuvust välistest teenusepakkujatest ning suurendada kliendibaasi.

Grab2Go Pakkumise eeldatav tulu on ligikaudu 1 200 000 eurot, ülemärkimise korral 1 320 000 eurot. Grab2Go on Pakkumise korraldamisega seotud kuludeks, sh Pakkumise korraldamisega seotud isikute tasudeks arvestanud ligikaudu 50 000 eurot, seega on Pakkumisest saadav netotulu 1 150 000 eurot, ülemärkimise korral 1 270 000 eurot.

Pakkumisest saadava tulu kavandatav jaotus tegevuste lõikes on järgmine.

Kategooria	Tähtsus	Kulu	Kirjeldus
Tootearendus	1	243 000 €	Tootearenduses keskendub Grab2Go käesoleval ja järgmisel aastal ennekõike sisekasutuseks mõeldud toote arendusele. Arendatakse välja autonoomne kohvi müümise lahendus. Lisaks muudetakse toode paremini skaleeritavaks ja suurendatakse tootestamisega seotud tegevusi, mis võimaldab lahendust pakkuda klientidele nii Eestis kui ka välisriikides. Pikemas perspektiivis on kavas täiendada tarkvara selliselt, et müügiüksus jälgiks automaatselt kauba laoseisu ning masinõppe lahendustele tuginedes ennustaks tuleviku tarbimist ja esitaks ise tellimused kauba juurde tellimiseks keskklaast või lähedal asuvatest müügiüksustest.
	2	140 000€	Ettevõtte tootmisvõimekuse tõstmiseks peab Grab2Go lisaks tarkavarainseneride tiimi loomisele endiselt vajalikuks ka väliste tarkvaraarenduse teenusepakkujate kasutamist, mis võimaldaks toodete arendamise ja uute toodete loomisega kiiremini edasi liikuda. Lisaks uute tarkvaraarenduse teenuse pakkujate kaasamisele soovib Grab2Go kasvatada käesoleval aastal ka materjalide ostujuhtimise võimekust, mis võimaldab suurendada toodete komplekteerimise võimekust ja kasumlikkust.
Meeskond	1	56 000€	Grab2Go meeskonna arendamisel on esimeseks prioriteediks seadmete teenindamiseks ja tootestamiseks mõeldud meeskonna loomine ja kasvatamine. Kuigi Grab2Go toode ja tarkvaralised lahendused on loodud, lähtudes suurimast võimalikust kasutajamugavusest nii ärikliendi kui ka lõpptarbija jaoks, on tegu siiski keerulise infotehnoloogilise ja riistvaralise süsteemiga, mille käitamine vajab koolitamist ning mille puhul ei saa täielikult välistada erinevate vigade ja probleemide tekkimist käitamisperioodi jooksul. Klientidele võimalikult kõrgel tasemel teenuse



			pakkumine eeldab professionaalse ja koolitatud ning seadmeid hästi tundva teenindusmeeskonna olemasolu.
	2	102 000€	Meeskonna arendamise teiseks oluliseks suunaks on Grab2Go tarkvaraarendusmeeskonna loomine ja arendusvõimekuse tõstmine. Kuivõrd siiani on Grab2Go kasutanud ennekõike väliseid teenusepakkujaid, mis on võimaldanud varases arengufaasis tagada vajaliku agiilsuse ja efektiivsuse, siis klientide lisandumisel näeb Grab2Go vajadust püsiva arendusmeeskonna järele, kelle kätte koonduks Grab2Go tarkvaraline kompetents ning kes keskenduksid uute lahenduste arendamisele ja olemasolevatele lahendustele vajaliku tehnilise toe pakkumisele.
Tootmis- ja müügi- võimekuse tõstmine	1	609 000€	Grab2Go soovib lähiaastatel pilootprojektide toel kiirelt laieneda lisaks Eestile ka teistele Põhja- ja Kesk-Euroopa turgudele. Seega on lisaks tootmisvõimekuse tõstmisele Grab2Go teine oluline prioriteet järgneva kahe aasta jooksul uute kliendisuhete loomine nii kodu- kui ka välismaistel turgudel.

Alamärkimise korral vähendatakse kavandatud tegevuste kulutusi, lähtudes tegevuste prioriteetsusest ja kaasatud vahendite mahust. See tähendab, et kõige väiksemas ulatuses vähendatakse esimese prioriteedi tegevuste kavandatud kulutusi ning kõige suuremas mahus vähendatakse või lükatakse edasi teise ja kolmanda prioriteedi tegevuste kulutusi. Ülemärkimise korral suurendatakse proportsionaalselt tegevustele ettenähtud kulutusi.

Grab2Go taotleb Aktsiate kauplemisele võtmist First Northil muutmaks Grab2Go brändi investorige, aktsionäride, klientide ja teiste huvitatud osapoolte jaoks läbipaistvamaks ja usaldusväärsemaks. Grab2Go jaoks on olulise tähtsusega ka asjaolu, et pärast kauplemisele võtmist avaneb kõigil investoritel võimalus Grab2Go kasvuloost osa saada.



5. ÄRI ÜLEVAADE

5.1. Emitendi ajalugu, kujunemine, tegevus ja tulevikuväljavaated

Grab2Go (www.grab2go.eu) on 2020. aastal asutatud Eesti ettevõtte. Grab2Go arendab ja toodab iseseisvalt toimiva, mehitamata ja robotiseeritud mugavuspoe ja apteegi tehnoloogiat. Grab2Go tehnoloogia ja lahendused võimaldavad mugavuspoode, apteeke ja teisi sarnaseid müügipunkte opereerides saavutada olulist efektiivsuse kasvu, ressursside säästu ning paremat tarbijakogemust.

5.1.1. Ajalugu ja areng

Grab2Go idee sai alguse 2020. aasta kevadel, mil COVID-19 kriis ja sellega kaasnevad piirangud muutsid kaupluseküllastuse keeruliseks – piirati kaupluste täituvust ja lahtiolekuaegu, tõusis vajadus desinfitseerimisvahendite ja maskide järele. Oluliseks sai kontaktivaba ja turvaline klienditeenindus. Lisades siia veel aastaid kestnud tööjõupuuduse, ebaefektiivse kaubapaigutuse ning lao- ja sortimendimuudatuste ja logistikaga seotud probleemid, sai Grab2Go asutajatele selgeks, et moderne ja kaasaegse mugavuspoe terviklahendus ootab olulist muutust ning sellest võiks saada ettevõtte konkurentsieelis ja sektorile oluline innovatsioon. Otsides probleemile lahendust, sündis Grab2Go aluseks olev nutika mugavuspoe idee, mis võimaldaks pakkuda tarbijatele suuremat kasutajamugavust ja poepidajatele oluliselt suuremat efektiivsust poe sortimendi komplekteerimisel ja igapäevasel ülalpidamisel. Grab2Go asutajate visiooni kohaselt on uued kaasaegsed mugavuspoed kiired, tõeliselt mugavad, kontaktivabad ja ressursisäästlikud.

Idee realiseerimiseks asutati 2020. aasta suvel ühing Grab2Go, mis tänaseks on kolmes rahastusvoorus kaasanud kokku 1,3 miljonit eurot. 2021. aasta jooksul töötasid Grab2Go asutajad koos koostööpartneritega välja nutika mugavuspoe baastarkvara ning aasta lõpuks arendati ja komplekteeriti esimene töötav prototüüp.

2022. aastal tegeleti aktiivselt toote parendamise ja täiendamisega ning 2023. aasta kevadeks jõuti ka esimese eduka pilootprojektini, mille käigus paigaldati automaatne iseteenindusapteek Rapla uude Risti Keskusesse. BENU kaubamärgi all toimivast ja Kotka Tervisemaja Apteek HA2 opereeritavast iseteenindusapteegist on klientidel võimalik apteegi lahtiolekuaegadel soetada käsimüügiravimeid ja muid apteegikaupu. Olulisel kohal on ka videokonsultatsioon, mis on vajalik apteegiteenuse osutamiseks. Retseptiravimite ostmise funktsionaalsus on samuti osaliselt juba arendatud, kuid selle kasutusele võtmiseks tuleb täiendavalt lahendada regulatiivsed küsimused, mis riigiti on erinevad ning tulenevad eelkõige tehnoloogia uudsusest.

Kuivõrd farmatseutika valdkond on tugevalt reguleeritud, kooskõlastati iseteenindusapteegi avamine Eestis ka Raviametiga, kes väljastas 21. märtsil 2023 apteegipidajale loa viia läbi iseteenindusapteegi pilootprojekt perioodil 22. märts 2023 kuni 22. september 2023. Muuhulgas on pilootprojekti eesmärk välja selgitada:

1. kas välja töötatud tehniline lahendus tagab klientidele tavapärase apteegiga võrdväärse kvaliteediga apteegiteenuse;
2. kas ja millised on uue tehnoloogia kasutusele võtmisega kaasneda võivad täiendavad ohud;
3. millised on kasutamise käigus tekkida võivad täiendavad privaatsusega seotud küsimused ja lahendused;
4. milline on klientide valmisolek iseteenindusautomaati kasutada;



5. kas loodud lahendus on töökindel ja sobilik tulevikus terviklikult kasutusse võtmiseks valveapteegina, eesmärgiga parandada ravimite kättesaadavust kogu ööpäeva.

Iseteenindusautomaat ei ole eraldiseisev apteek, vaid Kotka Tervisemaja Apteek HA2 osa, kust on pilootprojekti raames võimalik osta valitud käsimüügiravimeid ja muid apteegikaupu (mitte ravimeid) üksnes Kotka Tervisemaja Apteek HA2 haruapteegi lahtiolekuaegadel. Retseptiravimeid ei saa pilootprojekti raames iseteenindusapteegist osta. Tootevalikusse ei ole kaasatud termolabiilseid käsimüügiravimeid ega turvaelemente kandvaid käsimüügiravimeid. Iseteenindusautomaadis pakuvad pilootprojekti raames apteegiteenust (sh ravimialast nõustamist) ainult Kotka Tervisemaja Apteek HA2 erialatöötajad. Käsimüügiravimite väljastamisega iseteenindusautomaadist kaasneb alati Kotka Tervisemaja Apteek HA2 haruapteegi erialatöötaja ravimialane nõustamine. See tähendab, et kliendile on käsimüügiravimite ostes igal juhul tagatud võimalus üle videosilla apteekriga konsulteerida. Ravimialasest nõustamisest loobudes ei saa iseteenindusautomaadist käsimüügiravimeid osta. Eelneva konsultatsioonita saab iseteenindusautomaadist osta ainult toidulisandeid ja muid apteegikaupu (mitte ravimeid), kuid ka muude toodete puhul on konsultatsioon kliendile igal ajahetkel võimaldatud.

Ravimiamet märgib, et on pilootprojekti puudutava dokumentatsiooni terviklikult üle vaadanud, tutvunud apteegis oleva seadme ja töökorraldusega ning hinnanud iseteenindusautomaadi kaudu apteegiteenuse osutamise riske. Esitatud andmete põhjal on tegevusloa omaja iseteenindusautomaadi kaudu apteegiteenuse osutamisega seotud riske piisavalt hinnanud ja need maandanud. Pilooti lubavas otsuses on Ravimiamet rõhutanud, et tegemist on pilootprojektiga, mille tulemusena koostatakse enne uue teenuse lõplikku väljatöötamist 2023. aasta jooksul analüüs ja hinnatakse veel tekkida võivaid täiendavaid riske. Lisaks on pilootprojekti järel iseteenindusautomaadi jätkuvaks ja püsivaks kasutamiseks vaja muuta ravimite käitlemisega seotud õigusakte.

Farmatseutika on põhjalikult reguleeritud valdkond ning on ilmne, et vastavasisuliste regulatsioonide väljatöötamisel Eestis ning mujal riikides ei olnud võimalik arvestada tulevikulahendustega. Seega ei adresseeri regulatsioonid täna täisautomaatseid iseteenindusapteeke ning nende kasutusele võtmine eeldab regulatsioonide täiendamist nii Eestis kui ka mujal riikides. Õigusselgusetus toob Emitendi jaoks kaasa teatud riskid, mida on täpsemalt kirjeldatud käesoleva ettevõtte kirjelduse peatükis 8 „Riskifaktorid“.

Täiendavalt on töös pilootprojektid mugavuspoodide sektoris, kus esimene piloot peaks jõudma avalikkuse ette 2023. aasta jooksul. Selle piloodi raames on plaanitud lansseerida ka esimene professionaalne täisautonoomne kohvilahendus koostöös Schaerer AG-ga, mis on olulise tähtsusega just mugavuspoodide jaoks. Kohvilahenduse arendamiseks on Grab2Go sõlminud koostööleppe Schaereriga, sest mõlema ettevõtte nägemus mugavuspoodide tulevikust on sarnane ning mõlema ettevõtte tehnoloogilised lahendused toetavad ja täiendavad üksteist. Schaerer AG toodab era- ja professionaalseks kasutamiseks täisautomaatseid kohvimasinaid. Nende peakorter asub Šveitsis Solothurni linna lähedal. Ettevõtte kuulub kolme maailma suurima täisautomaatsete kohvimasinatootja hulka.

5.1.2. Grab2Go tooted ja teenused

5.1.2.1. Ülevaade

Grab2Go põhiliseks tooteks on automatiseeritud mugavuspoe tehnoloogia, mida saab kasutada müügipunktides ja iseteenindusapteekides ning mille tarkvara ja riistvara on Grab2Go koostöös teenusepakkujatega arendanud ja välja töötanud. Grab2Go lahendust kasutavas müügipunktis klient müügipunkti sisse minna ei saa, vaid kogu ostuprotsess toimub puutetundlikel ekraanidel ning ostu



komplekteerib robot. Samamoodi toimib ka iseteenindusapteek. Tegemist on autonoomse, iseseisvalt toimiva, mehitamata ja robotiseeritud lahendusega, mis võimaldab jaekaubanduses luua efektiivse ja tervikliku ärimudeli kõikvõimalike toodete müümiseks.

Grab2Go arendatud tarkvaraline lahendus koos unikaalsete seadmetega võimaldab vähendada tööjõukulusid, oluliselt täpsemalt planeerida ja hallata kaubavarusid (mis omakorda vähendab tarneahela ja igapäevase halduse kulusid ning kaupade raiskamist säilivusaja vaates) ning kokkuvõttes tagada stabiilse ja kõrgetasemelise teenuse ja teeninduse kvaliteedi. Grab2Go loodud terviklik lahendus hõlmab kõiki mugavuskaubanduse ja apteegi tööetappe ja protsesse, lahendades praegused kitsaskohad uute nutikate tehnoloogiliste lahendustega. Ettevõtte arendatud tehnoloogia on paindlik ning riist- ja tarkvara on kohandatavad mitme erineva tootegrupi müügiks, mistõttu võib Grab2Go seadmeid kasutada lisaks tavapärastele kioski tüüpi mugavuspoodidele ka apteekide ja teiste erikaupade müügikohtades. Kuna ravimite kättesaadavus on praegu piiratud, kuid Grab2Go tehnoloogia võimaldaks seda probleemi lahendada, on ettevõtte võtnud fookusesse ka farmaatsiavaldkonna ja apteegikaubad.

Grab2Go riist- ja tarkvaraplatvorm on loodud eesmärgiga pakkuda kiiresti müüdavate tarbekaupade (FMCG – inglise keeles *Fast Moving Consumer Goods*) sektori äriklientidele terviklikku lahendust täisautonoomse ööpäev läbi töötava mugavuspoe või iseteenindusapteegi näol, tehes seda sektori tänaste ärimudelitega võrreldes oluliselt efektiivsemalt. Platvorm kätkeb endas tavapärase e-poe funktsionaalsust, mis on integreeritud täisautonoomse robotiseeritud mugavuspoeaga.

Grab2Go poe- või apteegipidajast kliendid saavad Grab2Go ärikasutajate portaali kaudu ülevaate müügiüksuses toimuvast. Ärikasutaja portaali kaudu saab muuta näiteks mugavuspoe lahtiolekuaegu, võtta vastu videokõnesid (juhul kui tegu on näiteks apteegiga), näha tehtud tellimusi ja neid vajadusel eemalt kinnitada jpm.

Tarbijate jaoks pakub Grab2Go lahendus erakordset mugavust: piisab vaid müügipunkti või iseteenindusapteegi juurde astumisest, puuetundlikul ekraanil soovitud kauba väljavalimisest ja terminalis makse kinnitamisest, kui robot komplekteerib ja väljastab tellimuse ning ostja saabki soovitud kauba müügipunkti või iseteenindusapteegi seinas asuvast avast kaasa haarata. Osta saab ka piirangutega tooteid nagu alkohol, energiajoogid, tubakas või ravimid. Selleks peab ostja läbima autentimise vastavalt Grab2Go kliendi soovile kas ainult vanuse kontrollina (SmartID) või kaheastmelise autentimisena (SmartID, Veriff) ehk isikusamasuse ja vanuse kontrollina¹.

Kokkuvõttes teenib Grab2Go tulu riistvaraliste lahenduste (masinate) müügist (ühekordne tulu), riistvaraliste lahenduste (masinate) hoolduselt (perioodilised maksed) ning tarkvaraliste lahenduste litsentseerimiselt (perioodilised maksed) ja tarkvaraarenduselt (vastavalt igakordsetele kokkulepetele).

Hetkel on Grab2Go alustanud tegevust Eesti turul klientidega, kes omavad ka rahvusvahelist müügivõrku, mille kaudu avaneb suur potentsiaal laieneda uutele geograafilistele turgudele. Erinevate turgude lõikes võib Grab2Go tegevus- ja tulumudel muutuda, et vastata kohalikele oludele ja regulatiivsetele nõuetele. Kuivõrd Grab2Go on tegemas mugavuspoodide lahendustes suurt innovatsiooni, puudub kindlus sellise turu väljaarenemise kohta, mistõttu tuleb arvesse võtta käesoleva ettevõtte kirjelduse peatükis 8 „Riskifaktorid“ kirjeldatud.

¹ Teatud toodete müügipiirangud ning nõuded isikutuvastusele varieeruvad riigiti, mistõttu tuleb enne uuele geograafilisele turule sisenemist teha vastav õiguslik analüüs ning töötada välja kohalikele nõuetele vastavad lahendused.



5.1.2.2. Grab2Go toote ja IT-lahenduse peamised eelised

- **Töäjõu optimeerimine.** Grab2Go arendatud tehnoloogia üheks peamiseks eeliseks on müügipunkti või apteegi opereerimiseks vajaliku tööjõu optimeerimine. Mugavuspood või apteek toimib täisautonoomselt: kauba valik ja ostmine toimuvad puutetundliku ekraani kaudu iseteeninduse põhimõttel ning kauba komplekteerib ja väljastab robot. Müügiüksus jälgib automaatselt ka kauba laoseisu ja teavitab ladu lõppema hakkavast kaubast. Apteegi seadistuses võimaldab Grab2Go lahendus ühe apteekriga ära katta 6–8 iseteenindusapteeki, kus apteeker saab patsiente üle videokõne konsulteerida, neid ostmisel juhendada ja eemalt ravimiostu kinnitada, et tagada ravimite käsitlemise ohutus. Selliselt on müügiüksuse opereerimine ja sellega seotud kulu oluliselt efektiivsemalt hallatud võrreldes tänase apteegi või mugavuspoega.
- **Sortimendi juhtimine.** Grab2Go arendatud riistvara ja arendatav tarkvara võimaldavad tulevikus paindlikult ja kiirelt kohandada müügipunkti (mugavuspood või apteek) sortimenti vastavalt nõudlusele nii pikaajalises kui ka lühiajalises vaates. Arendamisel on võimekus muuta kaupade koguseid vastavalt nõudlusele ning reageerida operatiivselt nõudluse muutustele. Iga müügipunkti nõudlust kujundavad erinevad faktorid nagu asukoht, ilmastik, nädalapäev, tähtpäevad ja pühad. Grab2Go tarkvaralahendus arvestab tulevikus kõiki neid faktoreid ja reaalse andmeid, kohandades lühikese aja jooksul sortimenti ja kaubakoguseid. Selliselt muutub ühe müügipunkti sortiment vastavalt määratletud ajaühiku nõudlusele – kohandatakse nii sortimendi mitmekesisust kui ka kauba kogust nii eraldi kui ka kombineeritult.
- **Tarneahel ja logistika.** Arendamisel on ka tarneahela arvestussüsteem, mis loob vajalikud eeldused tervikliku ärimudeli efektiivsuse saavutamiseks. Süsteem arvestab pidevalt müügiüksuse kaupade nõudluse dünaamikat ning viib selle korrelatsiooni kesklaosaldoga, regulaarse tarnegraafikuga ning lähedal asuvate teiste üksustega. Saadud arvutusmodelite baasil teeb üksus iseseisvalt otsuse tellida vajalikke kaupu, valib tarnekanali ning määrab tarne toimumise aja. Traditsioonilisele fikseeritud tarnegraafikule täienduseks toob Grab2Go turule ka uudse n-ö ujuva tarne, mis toimub jooksvalt erinevate müügipunktide vahel, kuid kõik üksused teevad otsuseid vajadust mööda iseseisvalt. Selle peamine eesmärk on tagada igal ajahetkel kõikide sortimendis olevate toodete olemasolu. Näiteks üksus A tuvastab toote Y mittepiisavuse ehk laosaldo langemise piirmääraneni, mil tuleb reageerida täiendava tarnega, kuid arvestab enne tellimuse saatmist teiste üksuste (B, C, D, E jne) laosaldoodega, fikseeritud tarnegraafikuga ning müügi dünaamikaga (müügi ajalugu, hetke nõudlus, tuleviku vajadus). Üksus A teeb tellimuse kõige optimaalsematel tingimustel, tellimuse saanud üksus (näiteks üksus D) kinnitab tellimuse ning see saadetakse täitmiseks kullerile, kes võtab kauba Y üksusest D ning viib üksusesse A.
- **Suurepärane ostukogemus lõppklieentidele.** Tänu terviklikule riistvaralisele ja tarkvaralisele lahendusele suudab Grab2Go süsteem erinevalt tavapärasest mugavuspoest tagada tarbijatele suurepärase ostukogemuse. Grab2Go lahendusega baseerub sortiment kõrgel tooteteadlikkusel, arvesse on võetud müügipunkti eripärasid ning toodete kättesaadavus on tagatud. Grab2Go IT-süsteem viib toodete otsasaamise riski müügikohas minimaalsele tasemele. Arendamisel on funktsionaalsus, mille abil kontrollitakse toodete kättesaadavust ja turvatakse mitmel erineval tasandil nii fikseeritud tarnegraafiku kui ka n-ö ujuva tarne võimekust. Lisaks tagab Grab2Go alati kõrgtasemel teeninduskvaliteedi, kuivõrd ostuprotsessi ei sekku tavapärast klienditeenindajat – ostuprotsess on täielikult automatiseeritud ja kontaktivaba ning sõltub otseselt kliendi enda valikutest (tubakatoodete, alkohoolsete jookide ja ravimite ostmisel on vajalik isiku tuvastamine Smart ID või Veriffi näotuvastuse tehnoloogiaga).

Täiendava funktsionaalsusena on arendamisel võimekus tooteid ette tellida ja minna toodetele järele soovitud ajal soovitud asukohta.



- **Kaasaegse tehnoloogia loomine ning ühendamine ühtseks tervikuks.** Grab2Go on loonud ja toob kaubandussektorisse tehnoloogia, mis aitab oluliselt tõsta sektori efektiivsust ja konkurentsivõimet ning sellega suurendada oluliselt jätkusuutlikkust pidevalt muutuv maailmas. Tänu konkurentsivõime suurenemisele suudavad Grab2Go klientidest ettevõtteid toota kasumit oluliselt kiiremini ning ressursisäästlikumalt – Grab2Go lahendus vähendab raiskamist ettevõtte kõikides protsessides.

5.1.2.3. Grab2Go tarkvara

Grab2Go lahendus on loodud moodsaid asjade interneti ehk IoT ja pilveplatvormi arhitektuuri põhimõtteid järgides. Kogu äri loogika, sortimendihaldus, laoseisud, kasutajate autentimine, teavitused, makseteenused, piirangutega toodete reeglistik jms paiknevad pilveplatvormil. Teenused on arendatud modulaarsena mikroteenuste arendamise põhimõtteid järgides. See kõik tagab paindlikkuse teha agiilselt muudatusi ja arendada tarkvara riistvarast sõltumatult ning võimaldab arvesse võtta ka erinevate klientide, sektorite ja riikide eripärasid nii funktsionaalsustes, integratsioonides kui ka seadusandlusest tulenevates nõuetes. Ärikasutajate jaoks on loodud ärikasutajate portaali, mille abil saab ülevaate müügiüksuses toimuvast. Portaali funktsionaalsus täieneb ajas, aga juba praegu saab ärikasutaja portaali kaudu muuta näiteks mugavuspoe lahtiolekuaegasid, iseteenindusapteegis võtta vastu klientide videokõnesid, näha tehtud tellimusi jpm. Kogu loogika on kättesaadavaks tehtud läbi API-de (*Application Programming Interface*), mis võimaldab äriklientidel selle lihtsalt olemasolevate süsteemidega integreerida.

Loodud on automaatsed platvormi komplekteerimise ja järjepideva paigalduse lahendused (*CI/CD*), mis võimaldavad uuendada tarkvara eemalt ja automaatselt vastavalt vajadusele ilma kohapealse tehnilise toeta. Samuti on erinevate klientide keskkondade jaoks tehtud vajalik segmenteerimine. Grab2Go IT-lahenduste ja kogu arhitektuuri ülesehitamisel on algusest peale olnud olulisel kohal IT-turvalisusega seotud küsimused, mistõttu on kogu platvormi arendusprotsessis lähtutud kõrgeimatest turvalisuse standarditest.

Tarkvara on arendatud välja koostööpartneritega Grab2Go juhtimisel. Väljastpoolt ettevõtet on tellitud vaid arendustöödeks vajalik arendusressurss tarkvaraarendajate näol. See on võimaldanud ja võimaldab Grab2Gol tagada muutuva arendustempo juures arendusprotsessi paindlikkuse ja efektiivsuse, kaasates või vähendades vastavat ressursi. Arendustööd juhib Grab2Go.

Teenusepakkujatega sõlmitud lepingute kohaselt kuulub kogu riistvara ning IT-arenduste ja süsteemidega seotud intellektuaalne omand seadusega lubatavas ulatuses Grab2Gole. Isiklike autoriõiguste osas on Grab2Gole antud eksklusiivne globaalne edasiantav litsents. Kogu IT-lahenduse arhitektuur, arenduse põhimõtted, valitud tehnoloogiad ja tarkvara lähtekood on Grab2Go defineeritud ning arendustöö toimub Grab2Go hallatavates arenduskeskkondades. Riistvaraga integreerimise lahendus põhineb tööstuslikel standarditel, mis tagab skaleeritavuse ja paindlikkuse riistvara komponente vahetada, ilma et oleks vaja teha suuremaid muudatusi tarkvaras.

Tagamaks tulevikus arendustöö veelgi suuremat paindlikkust ja võimekust, soovib Grab2Go lisaks välistele teenusepakkujatele luua ettevõttesisese tarkvaraarenduse ja -halduse meeskonna.

Elkirjeldatud põhimõtteid on järgitud ka Grab2Go riistvaras oleva tarkvara arendamisel koostöös valitud riistvarapartneriga.



5.1.2.4. Grab2Go riistvara ehk müügipunkti seade

Grab2Go meeskonna ja koostööpartnerite disainitud ja arendatud riistvara ehk mugavuspoodide ja apteekide müügiseade on loodud spetsiaalselt FMCG sektori eripärasid ja vajadusi arvesse võttes. Mugavuspoe või apteegi sees on riiulimoodulite süsteem, mis võimaldab hoiustada nii toatemperatuuril kui ka jahedama temperatuuri vajadusega tooteid (+2...+8 °C). Riiulid töötavad konveierlinde põhimõttel. Toodete väljastamiseks on kasutusel Cartesian-tüüpi robot (robot, millel on mitu koordinaatsüsteemis töötavat telge), mis võimaldab võtta riiulilt mitmeid tooteid korraga ja transportida need vastava kliendi väljastusavasse. Kasutajate käsutuses on suured puutetundlikud ekraanid, kust saab tooteid valida, tooteinfoga tutvuda ja tellimuse kinnitada. Iga kasutajakoha juures on nii väljastusava kui ka makseterminal. Klientide autentimiseks ja videokõne funktsionaalsuse jaoks on kasutusel kaamerad.

Grab2Go seade on ühildatav ka teiste lahendustega. Mugavuspoe sektori jaoks on töös integratsioon täisautonoomse kohvimasinaga ja väljaarendamisel on kohvi ostmise protsess. See võimaldab lisaks pakendatud kaupadele müüa ka värskelt valmistatud kuumi jooke. Oluline on märkida, et kohvi valmistatakse professionaalse kohvimasinaga värskelt jahvatatud kohviubadest ning lisandid saab valida erinevate värske piimatoodete ja siirupite seast – seda kõike selleks, et vastata kliendi ootustele ja kaubandussektori üldistele standarditele. Kohvilahenduse juures on oluline arvesse võtta ka kohvimasina hooldusega seotud aspekte, nagu näiteks värskelt piima, kohviubade ja vee olemasolu, piima realiseerimiskuupäeva jälgimine ja kohvimasina puhastusvajadusega seotud teavitused. Nii on tagatud terviklik lähenemine äriprotsessile ning kogu lahenduse hügieenilisus ja ohutus klientidele.



Pilt 9. Grab2Go müügiüksuse kasutajaliides.

Riistvara disainimisel ja projekteerimisel on lähtunud põhimõttest, et see peaks koosnema võimalikult suures ulatuses standardsetest tööstusliku taseme komponentidest. See tagab, et kogu müügiüksuse tootmine on sõltumatu konkreetsetest tootjatest ja tarnijatest. Lisaks standardsetele tööstuslikele automaatika- ja IT-komponentidele maailma suurimatelt brändidelt moodustavad teise osa Grab2Go seadmest masintöödeldud n-ö *tailor-made*-komponendid. Viimaste osakaal Grab2Go seadmes on



väiksem ning sellised komponendid on lihtsasti valmistatavad. Sisuliselt tähendab see, et kogu Grab2Go seadme tootmine on teostatav erinevates masinaehitusettevõtetes, milliseid leidub arvukalt ka Eestis. Koostekomponendid saab enamjaolt tellida kataloogitootena tuntud brändidelt, teise grupi komponendid saab toota ja tellida vastavalt etteantud joonistele ükskõik milliselt vastava tootmisvõimekusega ettevõttelt üle maailma.

Praeguses arenguetapis on Grab2Go oma toote riistvara arendustegevuseks kaasanud riistvara arendus- ja väikeseeria tootmispartneri, kuid suurema võimekusega riistvara tootmise saab Grab2Go otsustada sõltumatult vastavalt vajadusele. Kuivõrd Grab2Go on tehnoloogiaettevõtte, ei plaanita lähitulevikus ise tootmisvõimekust luua, vaid pigem soovitakse alustada koostööd ettevõtetega, kellel on Grab2Go toodete komplekteerimiseks vastav võimekus, ning tellida neilt kogu valmistoodete vastavalt etteantud tehnilisele dokumentatsioonile.

Oluline fookus on riistvara tootestamine ehk DFM (*Design for Manufacturing*) – väljatöötatud disaini seeriatootmisse juurutamine ehk osade, komponentide või toodete disainiprotsess, et hõlbustada tootmist ning valmistada võimalikult madalamate kuludega toode. Seda tehakse toote disaini lihtsustamise, optimeerimise ja täiustamise teel. Valitud tootmisprotsess peab olema konkreetse detaili või toote jaoks õige. Grab2Go ei soovi kasutada suure kapitalisatsiooniga protsesse, et valmistada detaili, mida oleks saanud toota mõistlikumal meetodil. Tootmisprotsessi kindlaksmääramisel võetakse arvesse valmistatavate detailide kogust, kasutatavat materjali, pindade keerukust, nõutavaid tolerantse ja seda, kas on vaja sekundaarseid protsesse.

Grab2Go pöörab suurt tähelepanu terviklikule disainile, mis algab igast väikesest detailist. Komponentide jooniste valmistamisel jälgitakse, et need vastaksid täpselt valitud tootmisprotsessi headele tootmispõhimõtetele. Selleks kaasatakse vajadusel tootjate esindajaid, mille tulemusena kohendatakse esialgset projekti. Tegu on ajamahuka protsessiga, mille lõppeesmärk on saavutada ideaalilähedane toode.

Tootearenduses pööratakse erilist tähelepanu ka kasutatud materjalidele tagamaks, et toote konstruktsioon talub keskkonda, millesse see on mõeldud või milliste tingimustega see kokku puutub. Kõik tooted vastavad lõpptulemusena kohalduvatele ohutus- ja kvaliteedistandarditele. Mõnikord on need tööstusstandardid, kolmanda osapoole standardid ja tulevikus ka Grab2Go enda standardid.

Grab2Go toote ülevaatlük kirjeldus on toodud Lisas 3.

5.1.3. Grab2Go kujunemislugu

- Mai 2020 – COVID-19 kriisist ajendatuna sündis idee luua targad mugavuspoed.
- Juuli 2020 – asutati ettevõtte Grab2Go AS (kuni 2022 septembrini osaühing).
- Talv/kevad 2021 – kaasasutajate ringiga liitusid Reio Orasmäe ja Ago Mõlder.
- Suvi 2021 – esimeses rahastusvoorus kaasati ingelinvestoritelt 250 000 €.
- Detsember 2021 – esimeses rahastusvoorus kaasatud kapitali toel valmis esimene reaalne töötav prototüüpseade.
- Jaanuar 2022 – teises rahastusvoorus kaasati ingelinvestoritelt 750 000 € ning investorite arv kerkis 32ni.



- Veebruar 2022 – täiendava kapitali kaasamise vajadusest ning investorbaasi laiendamise ja Grab2Go kasvuloo jagamise soovist tekkis idee kaasata lisakapitali avalikkuselt ning taotlema Grab2Go aktsiate kauplemisele võttu First Northil.
- Kevad/suvi 2022 – ettevalmistused avalikkuselt kapitali kaasamiseks ja kauplemisele võtmise taotlemiseks.
- September 2022 – esimese iseteenindusapteegi paigaldus Rapla Prismasse, kuhu paigaldati Kotka Tervisemaja Apteek HA2 hallatav apteegi iseteenindusautomaat, mis võimaldab lihtsalt ja turvaliselt soetada käsimüügiravimeid ja muid apteegikaupu.
- Grab2Go ümberkujundamine aktsiaseltsiks.
- November 2022 – konverteeritava laenuga kapitali kaasamine summas 300 003 € EstBAN-i sündikaadiga.
- Jaanuar 2023 - konverteeritava laenuga täiendava kapitali kaasamine summas 5000 €
- Märts 2023 – esimese iseteenindusapteegi avamine Rapla Prismas Benu apteegi pinnal. Opereerib litsentsi alusel Kotka Tervisemaja Apteek HA2.
- teostati novembris 2022 ja jaanuaris 2023 sõlmitud laenude konverteerimine aktsiakapitaliks väljastades kokku 319 583 uut aktsiat hinnaga 0,968 eurot aktsia kohta.

5.1.4. Grab2Go tulevikuplaanid

- **Tarkvara (fookuseks farmaatsia ja mugavuspoed)**

Plaanis on arendada edasi tarkvaraplatformi funktsionaalsust. Farmaatsiaspektori jaoks on planeeritud lõpuni arendada retseptiravimite müügiga seotud teenused ja seda toetav terviklik kasutajaliides ning n-ö *backend*-teenused ja -integratsioonid (s.o arvutirakenduse või programmi koodi osad, mis võimaldavad sellel töötada ja millele kasutaja ei pääse juurde). Kasutajaliidese täiendused on peamiselt seotud seadusest tulenevate nõuete täitmisega (vajalikud teavitused ja oluline informatsioon kliendile) ning kliendi ja apteekri ostu-müügiprotsessi kogemuse parendamisega. Lisaks vajavad täiustamist apteekrile vajalikud funktsioonid, mis võimaldaksid vastavalt seadusest tulenevatele nõuetele videokõne kaudu distantsilt retseptiravimite ostuprotsessi jälgida ja täielikult kontrollida.

Planeeritud on täiustada ärikasutajate portaali, kus kaupmees saab näha rohkem infot müügiüksusest, hallata müüdavaid tooteid, kategooriaid ja hindu, luua kampaaniapakkumisi, jälgida laoseisu, saada automatseid teavitusi uuesti kaubaga täitmise vajadusest, määrata igale kaubale riuli, alla laadida videokõne logisid, näha temperatuuri, näha temperatuurilogisid, seadme põhilisi staatuseid ja palju muud.

- **Andmepõhised ja tehisintellektil baseeruvad teenused**

Suuremaks arenduse suunaks on andmepõhiste ja tehisintellektil baseeruvate teenuste arendus. Esmane fookus on seotud müügiüksuse automaatse kauba juurde tellimise teenusega. Eesmärgiks on tuvastada dünaamiliselt kauba otsalõppemine ja optimaalsel ajahetkel automaatselt kaupa



juurde tellida, et vältida kauba otsalõppemist kliendi jaoks ning samal ajal tagada kaupmehele alati optimaalne kauba kogus müügiüksuses.

Täiendavaks andmepõhiseks teenuseks on asukohast ja muudest välistest mõjuritest tingitud müügiüksuse sortimendi analüüs ning sortimendi dünaamiline juhtimine ja vastavad sortimendi muudatuste soovitusel. Arendatav funktsionaalsus võimaldaks kaupmehele anda soovitusi, millised tooted antud asukohas ja müügiüksuses paremini müüvad ning millised kaubad võiks näiteks asendada teistega, sest nende käibekiirus selles müügipunktis on madal ja piiratud riulipinda pole selle toote jaoks mõistlik kinni hoida. Nii saab kaupmees suurendada kaupade läbimüüki sõltuvalt asukohast. See funktsionaalsus on oluline suurema arvu müügiüksuste korral, sest praegu tehakse seda kõike suuresti käsitööna ning see võtab liialt palju aega.

Lisaks on andmepõhiste teenuste raames planeeritud välja arendada olemasolevate müügiüksuste vaheline kauba logistika optimeerimise funktsionaalsus. See võimaldaks jälgida kauba saldosid üle mitme müügiüksuse ja planeerida kauba tarneid logistiliselt kõige optimaalsemal viisil, samuti balansseerida erinevates müügiüksustes müüdatavat kaubavaru nii, et kauba tarne toimuks müügiüksuste vahel, mitte ilmingimata keskläost.

Planeeritud on arendada välja funktsionaalsus, mis analüüsiks tarbijate käitumist konkreetses müügipunktis ning võtaks seejuures arvesse faktoreid, mis võimaldavad poepidajatele pakkuda täiendavaid müügiesendustegevusi – näiteks võib ilmaprognoosist lähtuvalt soovitada karastusjookikampaaniat rannaäärses müügipunktis, kui ees on ootamas soe päikseline ilm.

Olulisel kohal on välja arendada müügiüksuste automaatse hooldusvajaduse tuvastusega seotud lahendused.

- **Toodete ettetellimise funktsionaalsus**

Planeeritud on välja arendada toodete veebipoest ettetellimise lahendus, mida on võimalik integreerida konkreetse operaatori veebipoega. See võimaldab veebipoest tellitud kaubale järele minna – piisab vaid ettetellimisel saadud QR-koodi skaneerimisest müügipunktis, kui tellimus automaatselt komplekteeritakse ja väljastatakse.

- **Välilahendus**

Plaanis on välilahenduse väljaarendamine mõlema fookussektori, nii farmaatsia kui ka mugavuspoodide tarbeks. Arendustöö fookuses on tehnoloogia ilmastikukindlus, sest klientidel võib olla soov rajada müügikohad kaubanduskeskustest, ärihoonetest ja teistest sarnastest hoonetest eraldi. Peamised tingimused välisele korpusele ning kasutatavatele komponentidele ja riistvarale on järgmised: temperatuuri amplituud $-35...+55$ °C, veekindlus, materjalide vastupidavus ja eluiga 8–10 aastat. Disaini käigus järgime disainijuhtimise üldiseid standardeid ning kaasame lisaks ettevõtte enda ressurssidele ja värbamistele arendustöösse ka vastava toetava kompetentsiga ettevõtteid, et hoida tempot. Eesmärk on paigaldada esimene väliskeskonda sobiv lahendus 2023. aasta neljandas kvartalis.

- **Väiksem siselahendus**

Kaugemas tulevikus, eelduslikult 2025. aastal, soovime keskenduda ka väiksemate siselahenduste väljatöötamisele ennekõike mugavuspoodide sektorile. Käivitame arendustöö, et prototüüpida kontseptsioonist ja kliendiootustest tulenev Grab2Go riistvara MINI versioon sisetingimustesse. See arendustöö tähendab samasuguseid protsesse, nagu olemasoleva tehnoloogiaga on juba teostatud.



5.2. Turud ja konkurents

5.2.1. Turg – kiiresti müüdavate tarbekaupade turg ehk FMCG

Lähtudes turgude olemusest on Grab2Go keskendunud peamiselt kahele fookusvaldkonnale – farmaatsia ja jaekaubandus. Mõlemad valdkonnad on osa FMCG sektorist.

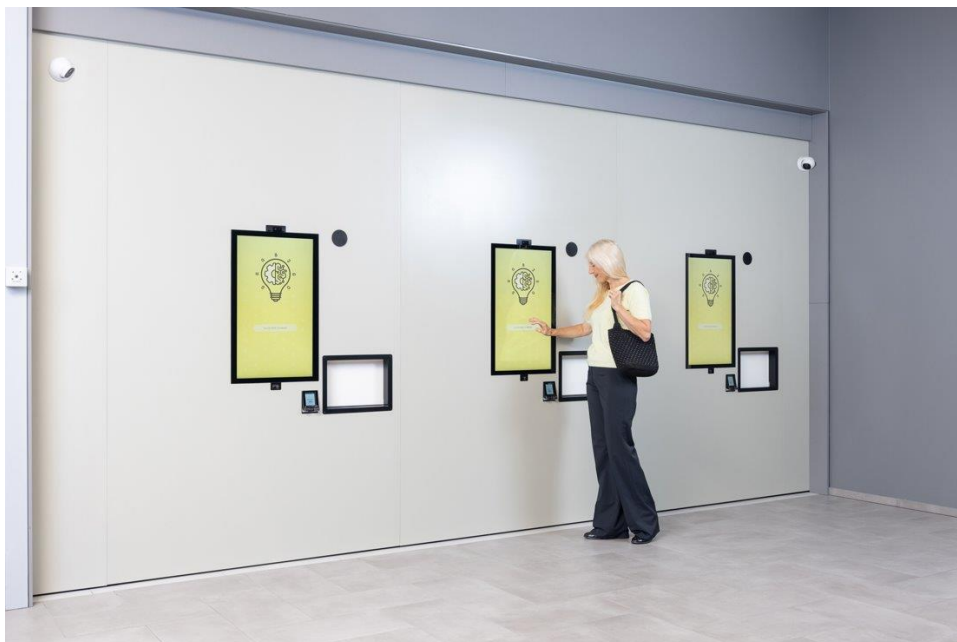
Grab2Go piloot-iseteenindusapteek paigaldati Rapla Prismasse septembris 2022 ning avati klientidele kasutamiseks 2023. aasta märtsi lõpus. Iseteenindusapteeki opereeritakse BENU kaubamärgi all.



Pilt 10. Grab2Go esimene piloot ehk integreeritud iseteenindusapteek koostöös Tamro Eesti OÜ-ga Benu kaubamärgi all.

BENU kaubamärk on tuntud üle Euroopa ning see on seotud Baltikumi ja Skandinaavia ühe suurema ravimite jaemüügi kontserniga Tamro, mis omakorda kuulub rahvusvahelisse Phoenix Gruppi². Seega on Grab2Go kliendid juba praegu globaalselt tegevad. Grab2Go fookusturgudeks on ennekõike Euroopa riigid. Kaugemas tulevikus soovib Grab2Go laiendada ka USA turule, kuid järgneva kahe aasta jooksul plaanitakse piirduda ennekõike Euroopa turuga, kuivõrd n-ö kolmandatesse riikidesse laienemisega kaasneksid olulised investeeringuvajadused tulenevalt teistsugustest kohalduvatest riistvara sertifitseerimisstandarditest. Järgmise kahe aasta jooksul soovib Grab2Go konkreetselt keskenduda ennekõike Baltikumi, Skandinaavia ja Kesk-Euroopa turgudele.

² Vt täpsemalt <https://www.phoenixgroup.eu/en>.



Pilt 11. Grab2Go integreeritud mugavuspood.

5.2.1.1. Mis on kiiresti müüdavate tarbekaupade (FMCG) sektor?

Ülevaade

FMCG sektor (inglise keeles *Fast Moving Consumer Goods*), tuntud ka kui CPG (inglise keeles *Consumer Packaged Goods*), on konkurentsivõimeline ja väga kiire kasvutempoga tööstusharu. Tegu on ühe kõige kiiremini kasvava sektoriga terves jaekaubanduses. Peaaegu kõik arenenud ja arengumaade elanikud ostavad iga päev teatud tüüpi FMCG tooteid.

FMCG tooted on kaubad, mida müüakse kiiresti ja suhteliselt madalate kuludega, näiteks mittekestvuskaubad nagu pakendatud toidud, joogid, hügieenitarbed, kommid, kosmeetika, käsimüügiravimid, kuivained ja muud tarbekaubad.

Peamised tootekategooriad FMCG sektoris ongi toiduaineid, karastusjoogid, kondiitritooted, hügieenitarbed, käsimüügiravimid ja mõningad majapidamistarbed. Samas on konkreetsed kategooriad müügipunktide lõikes erinevad ning muutuvad ka ajas. FMCG toodete ühiseks nimetajaks on nende kiire müük – näiteks ajalehe puhul vaid üks päev kuni nädal –, seega on toote müügidünaamika nii tootja kui ka jaemüüja jaoks võtmetähtsusega, et vältida müügivõimaluste ja tulususe vähenemist.

Sortimendist lähtuvalt on FMCG toodetel suur käive ja need vastanduvad erikaupadele (näiteks värsked puu- ja juurvili), mis on küll samuti lühikese riuliajaga, kuid mille müük on madalam ja kandekulud kõrgemad. Paljud jaemüüjad keskenduvad seetõttu vaid FMCG müügile. Näiteks on väikestes mugavuskauplustes (lähi- või kodupoed) saadaval peamiselt vaid kiiresti liikuvad kaubad, sest riulipind on piiratud.



FMCG toodete peamised omadused

Tarbija vaatenurgast:

- Sagedased ostud
- Madal bränditeadlikkus (pingutus kauba valimiseks on väike või puudub)
- Pigem kõrgemad hinnad
- Lühike säilivusaeg
- Kiire tarbimine

Kaupmehe vaatenurgast:

- Suured mahud
- Madalad marginaalid
- Laialdane distributsioon
- Kõrge käive

5.2.1.2. FMCG suundumused

FMCG sektor on erakordselt kiiresti arenev, kuna tarbijate eelistused ja elustiil muutuvad pidevalt. Seetõttu on sektori ettevõtetele oluline olla kursis tehnoloogiliste muutuste ja tarbijate hoiakutega. See ei puuduta enam aga ainult tooteid, sest tarbijate valikuid mõjutavad üha enam ka sellised tegurid nagu pakenditüübid, inimese tervis ning ostukoht ja ostuprotsess.

Väikeste esmatarbekaupluste globaalse turu väärtuseks hinnati 2022. aastal 4,9 triljonit USA dollarit ja see peaks aastatel 2022–2028 kasvama 5,6% aastase liitkasvumääraga. Majanduskasv arenevatel turgudel, suurenenud rahvastikutihedus linnapiirkondades, investeringute laienemine jaekaubandusse arengumaades ja frantsiiside populaarsuse kasv aitasid kaasa turu kasvule³.

5.2.1.3. Müügikohtade formaat

Tüüpilised FMCG kauplused, millele haldamise ja ülalpidamise Grab2Go lahendus oluliselt efektiivsemaks muudaks, võib nende suuruse ja formaadi alusel tinglikult jagada alljärgnevalt.

- **Kioskid ja minipoed**

See formaat on tavapäraselt väike, kuni 100 ruutmeetri suurune, ning mõeldud kiirete mugavusostude sooritamiseks tiheda asustuse ja suure inimeste mahuga piirkondadesse nagu kesklinna bussipeatused, raudteejaamad jms. Kaupluses müüakse traditsioonilistes esmatarbekaupade kauplustes leiduvaid kiiresti liikuvaid kaupu, nagu tubakas, joogid, suupisted ja kondiitritooted. Parkimislahendused puuduvad selliste poodide juures peaaegu täielikult. Poodide lahtiolekuajad varieeruvad olenevalt asukohast ja omaniku võimalustest – nii on näiteks peamistes transpordisõlmedes asuvate poodide lahtiolekuajad olulised pikemad kui ärikvartalis asuval kioskil. Tüüpilised kliendid on transporditeenuse kasutajad, igapäevased liiklejad teel tööle, koju, trenni jne ning vahetus läheduses elavad inimesed. Eestis on seda tüüpi poed levinud R-Kioski kaubamärgi all, kuid samuti on mõned tanklaketid avanud ilma kütusemüügi võimekuseta kioski tüüpi müügipunkte näiteks Tallinna ja Tartu kesklinnas.

- **Tanklakettide mugavuspoed**

Tüüpiliselt tanklakettide hallatavad, tanklate vahetus läheduses asuvad kioski mõõtu mugavuspoed. Kaubavalik erineb tavalisest kioskist selle poolest, et sortiment on suunatud ennekõike autsõitjale.

³ Vt www.statista.com/statistics/311334/sales-of-convenience-and-forecourt-stores-worldwide.



Lisaks sõidule kaasa ostetavale söögile ja joogile pakutakse müügiks ka elementaarseid autokaupu, küttepuid, balloonigaasi jpm. Poed on tavaliselt avatud ööpäev läbi kõigil nädalapäevadel.

- **Väikepoed**

See kaupluseformaat on tavaliselt kioskist suurem ekspress-tüüpi kodupood, mida tavaliselt haldavad jaeketid. Müügivalik on võrreldes kioskite ja minipoodidega suurem ning hõlmab tüüpiliselt piiratud valikut kõigist peamistest toidu- ja tööstuskaupade müügiartiklitest. Kuivõrd suuremates asulates täidab see poetüüp ennekõike kodulähedase esmatarbekaupluse funktsiooni, võib sarnase suuruse ja kaubavalikuga pood maapiirkonnas olla asula ainsaks kaupluseks. Poodide lahtiolekuajad on tavapäraselt sarnased suuremate supermarketite ja selvekauplustega. Eestis on seda tüüpi poed levinud ennekõike Selver ABC, Grossi toidukaupade, Rimi Mini, A&O ning Meie brändide all.

5.2.1.4. Farmaatsia ja apteegid

Apteegid on osa FMCG-st. Ülemaailmne apteekide jaemüügiturg oli 2020. aastal hinnanguliselt 575,12 miljardit USA dollarit. Eeldatakse, et ravimite jaemüügiturg kasvab kiiresti, kuna kogu maailmas on saenenud kroonilised haigused ning turuosaliste vahel on tihe konkurents. Eeldatakse, et ravimite jaemüügile annavad tulevikus hoogu haiguste profiilide muutumine, uuenduslikud turundusstrateegiad, uute ärimudelite kasutuselevõtt ning haiglapõhiste apteekide ja tervisepoodide kasv. Saenenud kroonilised ja pikaajalist ravi nõudvad haigused, nagu hüpertensioon, diabeet, südame-veresoonkonna haigused ja vähk, peaksid prognoosiperioodil apteekide jaemüügituru kasvu veelgi kiirendama.⁴

Tänu riiklike tervishoiukulude kasvule on ravimid muutunud kättesaadavamaks, kasvatades seeläbi apteekide jaemüügiturgu, eriti maapiirkondades ja väiksemates linnades. Maailma ja Põhja-Ameerika apteekide jaemüügituru kasvu toetavad mitmed tegurid, nende hulgas käsimüügiravimite suurenev kättesaadavus, krooniliste haiguste suurem levimus, tarbijate kasvavad kulutused tervishoiule, nõudluse suurenemine e-kaubanduse saitide järele, elanikkonna aastasissetuleku kasv, geriaatriliste patsientide arvu suurenemine ning soodsad valitsuse määrused. Aasia piirkonnas kasvab apteekide jaemüügiturust eeldatavasti kõige kiiremini aastatel 2021–2026. Selle suure kasvu põhjuseks on kasvavad rahuldamatud meditsiinilised vajadused.

COVID-19 pandeemia on kiirendanud nii traditsiooniliste apteekide jaemüügipunktide kui ka internetiapteekide müügi kasvu. Ülemaailmselt liigitati apteegid oluliste teenuste hulka, kuid internetiapteegid muutusid viirusehirmu tõttu kõige dünaamilisemaks kanaliks ravimite ja meditsiiniseadmete hankimisel. COVID-19 kriisist ajendatuna on internetiapteekide sektoris kasvanud meditsiiniseadmete, isikukaitsevahendite, terviselisandite ja levinud ravimite tellimuste arv.⁵

Euroopa apteekrite arv peaks 2026. aastaks jõudma 472 970 inimeseni 2021. aasta 460 240 inimeselt, kasvades aastaga keskmiselt 0,4%. Alates 2017. aastast on apteekrite arv kasvanud aastaga 1,1%, ulatudes 460 240 inimeseni. Euroopa Liidu 27 liikmesriigis on keskmine apteekide tihedus 32 apteeki 100 000 inimese kohta, kokku on Euroopa Liidus hinnanguliselt 143 000 apteeki.⁶

⁴ Vt Global Pharmacy Retail Market Report 2021-2026: Focus on Customized Support & e-Pharmacies.

⁵ Vt Global Pharmacy Retail Market – Analysis By Type (Prescription Drugs, OTC Drugs), Distribution Channel, By Region, By Country (2021 Edition): Market Insights and Forecast with Impact of Covid-19 (2021-2026), ReoprtLinker.

⁶Vt ABDA statistics, Pharmaceutical Group of the European Union (PGEU), national pharmacists', European Commission (EC), kättesaadav: <https://www.abda.de/en/pharmacies-in-europe/density-of-pharmacies-in-the-eu>.



	Apteekide arv	Apteekide arv
	100 000 elaniku kohta	
Greece	88	9,500
Cyprus	62	524
Malta	49	221
Spain	47	22,102
Lithuania	47	1,317
Bulgaria	46	3,282
Romania	44	8,620
Latvia	43	840
Belgium	42	4,841
Ireland	38	1,894
Estonia	38	498
Slovakia	37	1,994
Poland	36	13,497
EU average	32	ca. 143,000
Italy	32	19,331
France**	32	20,736
Portugal	28	2,923
Croatia	28	1,181
Czech Republic	24	2,547
Hungary	23	2,304
Germany	23	18,753
Slovenia	16	340
Austria	16	1,397
Luxembourg	15	97
Finland	15	819
Sweden	14	1,433
Netherlands	12	2,000
Denmark	9	506

* Viimane kättesaadav aasta

** Prantsusmaa linnad (ei hõlma Prantsusmaa muid territooriume)

Allikas: ABDA statistics, Pharmaceutical Group of the European Union (PGEU), national pharmaceutical associations, European Commission (EC)

Pilt 12. Apteekide arv 100 000 elaniku kohta Euroopa Liidus.

5.2.1.5. Farmaatsiasektori suurimad väljakutsed järgnevatel aastatel

- Läbipõlemine. Erialase haridusega inimeste puudus on tõstnud tööga seotud stressi ja läbipõlemise uuele tasemele. Need nüansid valmistavad alati muret kõikidele töötajatele, kuid tervishoiutöötajad seisavad selles valdkonnas silmitsi kõrgendatud väljakutsetega. Lisaks tavapärastele tööga seotud probleemidele on pandeemia märkimisväärselt suurendanud tööga seotud stressi ning tervishoiutöötajate ja apteekrite järjest kasvav läbipõlemine ei ole siin erandiks.
- Suurenenud nõudlus. Pandeemia ja vananev rahvastik on suurendanud nõudlust apteekrite ja apteekide järele. Nimetatu on toonud kaasa apteekri vastutuse kasvu ja tööülesannete laienemise ning see omakorda on suurendanud nõudlust veelgi enam ja eriti just kogunud apteekrite järele.
- Kandidaadikeskne tööturg. Tänu kasvavale nõudlusele ja tööjõupuudusele on paljudes riikides apteekide tööturg muutunud kandidaatide põhiseks. See tähendab suuremat konkurentsi tipptalentide leidmiseks, meelitamiseks ja kaasamiseks.
- Tarneahela häired. Raviminõudluse suurenemine on toonud kaasa tarneraskused, sest tootmine ei jõua nõudlusele järele.

Grab2Go hinnangul ei toimu üleminek automaatsetele mugavuspoodidele ja iseteenindusapteekidele ühekorruga, vaid vahepeelses etapis levivad hübriidpoed, mis sisaldavad Grab2Go lahendust või



mõnda muud tehnoloogilist alternatiivi, kuid omavad ka klienditeenindajaid ja n-ö traditsioonilise poe sektsiooni. Teatud kaupade, näiteks valmistoidu ja kiirtoidu müük jääb tulenevalt tehnoloogilistest piirangutest ettenähtavas tulevikus samuti klienditeenindajate korraldada.

5.2.2. Kliendid

Ettevõtte on tänaseks lansseerinud pilootprojekti koostöös Phoenix Groupi ettevõttega Tamro Eesti OÜ, mille käigus paigaldati Rapla Prisma BENU apteegi pinnale apteegi iseteenindusautomaadi seade. Iseteenindusapteeki opereerib Kotka Tervisemaja Apteek HA2. Iseteenindusapteegist on klientidel võimalik osta apteegikaupu ja käsimüügiravimeid ning teha otse seadmest videokõne apteekriga, et klient saaks ravimiostul nõustatud ja ost oleks turvaline. Käesoleval hetkel ei ole veel võimalik müüa retseptiravimeid, kuid tehnoloogilised lahendused selle võimaldamiseks on kas osaliselt või täielikult olemas ning hetkel käivad vajalikud regulatiivsed kooskõlastused Ravimiametiga. Phoenix Groupi peakontor Saksamaal on aktiivselt pilootprojekti kaasatud.

Teise olulise kliendina on pilootprojekti alustatud Reitan Convenience Estonia AS-iga (Reitan Groupi kuuluv ettevõtte), kes haldab Eestis R-Kioske. Reitan Convenience grupp hoiab mugavuspoodide turul tugevat positsiooni, hallates erinevaid brände: Narvesen Norras, Lätis ja Leedus; Pressbyrån Rootsis; 7-Eleven Norras, Rootsis ja Taanis; YX 7-Eleven Norras; R-Kioski Soomes; R-Kiosk Eestis; Lietuvos Spauda Leedus; Northland Norras ja Caffeine Lätis, Eestis, Leedus, Norras ja Taanis. Kliendiga on sõlmitud eelkõkkulepe (*Letter of Intent*) seadme paigaldamiseks ja selle testimiseks.

Läbirääkimised on pooleli ja jätkuvad mitme rahvusvahelise mugavuspoe, tanklaketi ja väikepoe esindajatega, püstitamaks järgmised piloodid 2023. aasta lõpus ja 2024. aasta alguses. Täpsem ajakava selgub projektide käigus.

Müügistrateegiast lähtuvalt pakume piloteerimise võimalust ainult nendele klientidele, kes on rahvusvahelised ja omavad võimekust teostada jätkutellimust suuremas koguses. On tavapärane, et pärast edukat pilootprojekti määratud ajaperioodil jätkatakse vestlusi võimalike uute müügipunktide loomiseks, mis tähendab Grab2Go uut müügitellimust. Müügitellimuse maht esimesel aastal uuel kliendilt on prognoositult madal, kuna esialgu hindame suurte rahvusvaheliste klientide integreerimise kiirust tagasihoidlikuks ning seda on arvestatud ka müügitulu prognoosides.

Tulenevalt Grab2Go tootomadustest mõjutavad riistvara eksportimist tavapärased ohutusstandardid, mis kohalduvad elektroonilistele seadmele. Tootele üldiseid vastavaid sertifikaate ei ole veel omistatud, kuid kasutatavad komponendid omavad nii Euroopa Liidu kui ka muude turgude sertifikaate. Lähitulevikus soovib Grab2Go ka oma toote tervikuna sertifitseerida, lihtsustamaks müüki ja ekspordi teistesse riikidesse.

Lisaks tehnoloogilistele sertifikaatidele mõjutavad Grab2Go toodete kasutusvõimalusi ka seadusandlusest tulenevad ja riigiti erinevad piirangud tubaka, alkoholi ning farmaatsiatoodete müügile. Teatud riikides ei ole Grab2Go lahenduse kasutamisele takistusi, kuid on riike, kus seadusandluse tõttu saab Grab2Go klient müüa ainult piiratud tootesortimenti (mittealkohoolseid jooke, käsimüügiravimeid jne).

Iga uue turu kohta tuleb enne seadme müüki teostada analüüs, millest selgub, millised piirangud konkreetsele turule rakenduvad.



5.2.3. Konkurendid

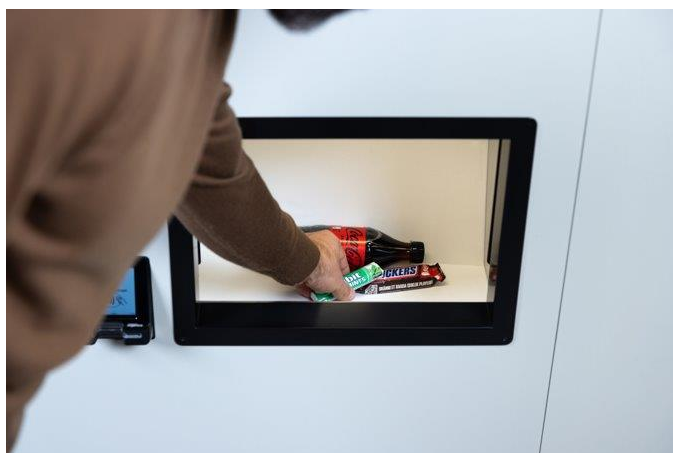
Grab2Gole teadaolevalt ei pakuta fookusturgudel (Euroopa riigid) sarnase võimekusega mugavuspoe tarkvara ja müügipunktide riistvara ühendavat unikaalselt müügipunktilahendust. Sellest tulenevalt on Grab2Gol ennekõike kaudsed konkurendid, kes pakuvad kas sarnaseid riist- või tarkvaralahendusi, kuid mitte mõlemat. Peamised konkurendid, kes osaliselt sarnaseid või ligilähedasi tooteid pakuvad, on järgmised.

- Neovendis – brändinimega Ximiti. Arendab ja müüb automaatse mugavuspoe kontseptsiooni Prantsusmaal ja rahvusvaheliselt. Rohkem infot: www.ximiti.eu
- Mago – arendavad ja müüvad tooteid jaekaubandusele ja laomajandusele. Ettevõtte peakontor asub Poolas. Automaatne poetechnoloogia on hetkel saadaoleva info kohaselt kontseptsiooni tasandil, reaalselt lansseeritud veel midagi ei ole. Rohkem infot: www.mago.com
- Knapp AG – Knapp/Apostore. Arendavad ja toodavad lahendusi kaubandusele, farmaatsiale ja laomajandusele. Automaatse poetechnoloogia lahendus baseerub riistvaraliselt laoautomaatikal ning eeskätte farmaatsia kaubahaldusel, tarkvaraline platvorm on teadmata. Ettevõtte peakontor asub Austrias. Rohkem infot: www.knapp.com
- Aifi – arendab autonoomset avatud poetechnoloogiat ja tarkvaralist platvormi Oasis. Tarkvaraliselt koondab autonoomsete kaupluste infrastruktuuri ja teenuseid. Rohkem infot: www.aifi.com
- BDRowa – arendavad tehnoloogilisi ja automaatseid lahendusi erinevatele sektoritele nagu jaekaubandus ja laomajandus, sh farmaatsia. Rohkem infot: www.rowa.de
- Magex – ehitavad ja arendavad uuenduslikke kõrgtehnoloogilisi müügiautomaate, mis baseeruvad peaasjalikult traditsioonilisel müügiautomaatide kontseptsioonil. Rohkem infot: www.magex.it
- CPS Solutions, LLC – fookus farmaatsiasektoril. CPS kasutab patsiendikeskset lähenemist, et pakkuda patsientidele ja asutustele kvaliteetseid virtuaalseid apteegiteenuseid ja muid n-õ kaugtervise lahendusi. Neil pole füüsilist toodet, vaid nad pakuvad virtuaalse apteegiteenust. Rohkem infot: www.cps.com
- PickPoint – apteegitehnoloogiaettevõtte, mis on spetsialiseerunud apteegi automatiseeritud töövoole lahendustele ja retseptisüsteemidele. Neil pole tervikliku täielikult autonoomset apteegilahendust. Rohkem infot: www.pickpoint.com
- MedAvail – autonoomse apteegi arendusega tegelev ettevõtte, mille toode on kontseptsioonilt sarnane Grab2Go arendatava tehnoloogiaga, kuid siiski oluliste piirangutega, mis ei võimalda pakkuda täismahus autonoomset apteegiteenust. Nende peamine fookus on suunatud retseptiravimitele. Rohkem infot: www.medavail.com
- Parata – fookus on suuresti ravimite valmistamisel, lisaks ravimikontrolli lahendustel, näiteks ravimite pakendamine ja kontrollimine vastavate masinatega, ravimite valmistamine apteegis kohapeal, ravimite sorteerimine ja märgistamine, apteegi varude haldamine ja jälgimine. Puudub autonoomne apteegiteenus, samuti puudub apteegiteenuse täielik tarkvaraplatvorm. Rohkem infot: www.parata.com



5.2.3.1. Riistvara

Riistvara valdkonnas saab Grab2Go konkurentideks teatud ulatuses pidada kõiki erinevaid iseteeninduskioske, müügiautomaate ja -seadmeid (n-ö *vending machines* ja kohviautomaadid). Grab2Go oluliseks eeliseks tavapäraste müügiautomaatide ees on aga riist- ja tarkvara terviklikkus ehk täpsemalt riistvaraliselt mitmekülgne toodete käsitlemise kontseptsioon, mis annab võimaluse pakkuda lahendust mitmele erinevale sektorile, ning teisalt kõrgelt arendatud IT-lahendus, mis muudab seadme täitmise kaupadega nutikaks, ressursisäästlikuks ja efektiivseks. Lisaks on Grab2Go seadmed varustatud kaameraga, mis võimaldab müügipiiranguga toodete puhul teostada isiku- ja vanusetuvastust, kasutades selleks Grab2Go koostööpartneri Veriff lahendust. Selliselt välistab Grab2Go lahendus peaaegu täielikult võimaluse, et piirangutega tooteid müüakse klientidele, kellele need mõeldud ei ole. Alaealisel, kes soovib osta alkoholi, ei ole võimalik automaati n-ö ära rääkida, mis aga tavalises klienditeenindajatega poes on kahjuks siiani sage nähtus.



Pilt 13. Grab2Go kauba väljastusava.

Kuigi siiani veel peamiselt USAs levinud, on Grab2Go konkurendiks teatud ulatuses ka Amazon GO tüüpi avatud poed, mis kliendi ostuprotsessi oluliselt mugavamaks muudavad. Võrreldes Grab2Goga on selliste avatud poodide tehnoloogia- ja ülalpidamiskulud oluliselt suuremad, kuivõrd hoolitseda tuleb ka müügisaali korrashoiu ja riulite täituvuse ning hea väljanägemise eest. See kõik vajab hulgaliselt tööjõudu, mistõttu ei erine see lahendus kauplaja vaatest oluliselt tavapärasest iseteeninduskassaga poest.

Grab2Go eristub selle poolest, et pakub suletud lahendust, kus poodi või apteeki kui sellisesse klient ise sisse astuda ei saa, samuti ei saa ta tooteid enne ostu sooritamist näha ega katsuda. Selline formaat pakub mugavuspoodidele, tanklatele, jaekettidele ja apteekidele suuremat turvalisust, aga samuti vähendab segadust riulite peal ning mõjutab otseselt vajadust kaasata inimest, kes peaks pidevalt kaupa sättima või riulile juurde lisama. Nii tekib äriklientidel võimalus hoida kokku tööjõukulult ning opereerida mitut müügiüksust vähendatud personaliga. Farmaatsiasektoris tagab suletud lahendus ravimitele vajaliku turvalisuse ja käsitlemise ohutuse, mida avatud lahendustega ei ole võimalik saavutada.

5.2.3.2. Tarkvara

Tarkvara poolest võib Grab2Go konkurentideks pidada ennekõike veebipõhiseid e-poeplatvorme, laohaldustarkvara lahendusi ja tarnete optimeerimise lahendusi. Need kõik erinevad aga oluliselt Grab2Go väärtuspakkumisest. Grab2Go eesmärk ei ole asendada veebipoode, kust kliendid soovitud kauba endale koju või poodi tellivad. Kuigi Grab2Go lahendus võimaldab samamoodi soovitud kaupa



n-ö ette tellida, on fookus siiski mugavuspoodidele ja apteekidele efektiivse müügilahenduse pakkumisel.

Erinevad lao- ja tarnete optimeerimise lahendused kattuvad küll teatud ulatuses Grab2Go pakutavaga, kuid tuginevad siiski suurel määral inimefaktorile, sest klienditeenindajad peavad käsitsi sisestama infot poe laoseisust. Samuti on nende pakutav analüüs ja andmed on raskesti kasutatavad ning pärisellu implementeeritavad – endiselt peavad poepidajad tegema mitmeid kandeid käsitsi või piiratud tarkvaralahendusi kasutades.

Turul puudub ühtse tervikliku teenuse pakkuja, kes kõiki erinevaid komponente omavahel seoks ja teostaks selle baasilt analüüsi nii, et tekiks ja realiseeruks efektiivsemast juhtimisest saadav kasutegur. Kõige efektiivsem lahendus saavutatakse siis, kui andmetel põhinevad otsused saab koheselt tööle rakendada. Grab2Go lahenduse puhul on andmepõhised ja masinõppel baseeruvad teenused seotud robotiseeritud müügiüksusega, kus andmepõhised otsused saab automaatselt realiseerida riistvara ja tarkvara koostöös roboti abil. Sarnaseid terviklikke lahendusi Grab2Go fookusektorites täna teadaolevalt veel ei ole.

Grab2Go pakub unikaalset lahendust, mis koosneb robotilisest riistvarast ja masinõppe võimega tarkvarast, mis muudavad erinevad poeformaadid autonoomseks ja efektiivsemaks.

5.3. Olulised lepingud

Grab2Go peamiseks kliendiks on Tamro Eesti OÜ, kellega on juulis 2021 sõlmitud kavatsuste protokoll, mida on täiendatud lisaga veebruaris 2022. Protokoll kinnitab Tamro Eesti OÜ mittesiduvat huvi ja poolte head tahet sõlmida 2022. aastal piloodi korraldamiseks koostööleping. Protokoll kirjeldab piloodi tingimusi, millega nõustumine on piloodi korraldamise aluseks. Grab2Go kohustub andma Tamro Eesti OÜ-le infot tootearenduse ja muude detailide kohta, mille vastu lepingupartneril võib olla äratuntav huvi, et planeerida Grab2Go lahenduse renti või ostu tulevikus. Protokollis lisana on pooled kokku leppinud piloodi korraldamise tingimustes, mille kohaselt esimese 90 testpäeva jooksul ei rakendu kliendile tasusid, kuid kliendi kanda jäävad täpsustatavad paigalduse, transpordi, ettevalmistuse ja turunduse, sh seadme kujunduse kulud. 90-päevase testperioodi järel piloot kas jätkub, mispuhul Tamro Eesti OÜ ostab Grab2Go riistvara ühekordse kokkulepitud tasu eest ning kehtustasuna kohustub tasuma igakuiselt tarkvaralitsentsi ja hooldustasu, või juhul, kui pilooti jätkata ei soovita, tagastatakse seade Grab2Go, kusjuures demontaaži, transpordi ja asukohaga seotud lisakulud jäävad Tamro Eesti OÜ kanda.

Lisaks on detsembris 2021 sõlmitud kavatsuste protokoll koostööks AS-iga R-Kiosk Estonia, mille kohaselt Grab2Go kohustub andma AS R-Kiosk Estoniale infot tootearenduse ja muude detailide kohta, mille vastu lepingupartneril võib olla äratuntav huvi, et planeerida Grab2Go lahenduse renti või ostu tulevikus. Grab2Go organiseerib hooldus- ja tugiteenuse juhul, kui otsustatakse, et lahendust opereerib Grab2Go. Täpsemad tingimused lepivad pooled kokku juhtumipõhiselt. Protokoll näeb ette pooltevaheliste läbirääkimiste pidamise tuvastamiseks AS R-Kiosk Estoniale Grab2Go lahenduse kasutuselevõtuks vajalikud miinimumtingimused. Pärast edukat prototüübi esitlust valmistab Grab2Go ette detailsema lepingu projekti.

Grab2Go on sõlminud tootearendus- ja prototüübi tootmise lepingu Astore SIA-ga, kes tootis esimese prototüübi. Grab2Go on tellinud oma toote disaini arenduse ühingu Ten Twelve OÜ, kellega sõlmiti vastav leping 2021. aasta suvel ning kes töötas välja Grab2Go mugavuspoe disaini põhilahenduse. Grab2Go on sõlminud töövõtulepinguid IT-arendusettevõtetega, kellega koostöös on eri etappides arendatud Grab2Go IT-platvorm ja riistvara toimimiseks vajalik tarkvara. Grab2Go praegune peamine IT-arendusettevõtjast koostööpartner on 2022. aasta märtsis sõlmitud IT-teenuste raamlepingu alusel



AS Helmes. Arendustööd tellitakse iga kord eraldi konkreetsete tellimustena, lähtudes Helmese spetsialistide tunnihinnast või fikseeritud hinnast konkreetse töö kohta. Grab2Go seadmete tarkvara arenduseks on Grab2Go sõlminud veebruaris 2022 lepingu Soome ühingu Mectalent OY-ga. Lepingu kogumaht on ligikaudu 180 000 eurot.

Grab2Go ei ole sõlminud koostööpartneritega pikaajalisi lepinguid. Koostöö toimub tellimuste ja konkreetsete lepingute põhisel. Grab2Go toote valmistamiseks vajaliku suutlikkusega ettevõtteid on turul piisavalt ning seega oleks tarnija vahetamine vajadusel üsna kiire protsess.

Grab2Go on juulis 2022 sõlminud kavatsuste protokoll (Letter of Intent) ja konfidentsiaalsuskokkuleppe SCHAERER AG-ga, mis võimaldab Grab2Go integreerida müügipunktiga täisautomaatse kohvimasina ja täiustada värsket kohvi ostmise protsessi. Grab2Go on ostanud SCHAERER AG-lt ühe kohvimasina, mida testitakse Grab2Go seadmetes tuvastamaks kohvimasina võimekust ja kasutusvõimalusi.

Grab2Go on sõlminud ka konfidentsiaalsuskokkuleppe Veriff OÜ-ga võimaldamaks läbirääkimiste pidamist Grab2Go ja Veriff OÜ edasise koostöö üle, kuid siduvat koostöölepingut veel sõlmitud pole.

5.4. Oluline vara

Tulenevalt Grab2Go tegevusvaldkonnast on Grab2Go peamine vara tema IT-lahendusena arendatud platvorm ja mugavuspoe riistvaraline lahendus. Tulenevalt IT-lahenduste eripärast on need ennekõike kaitstud autoriõigustega. Grab2Go on tellinud arendustöid erinevatelt teenusepakkujatelt. Kõik teenusepakkujad on oma üleantavad autoriõigused seoses veebi, platvormi ja muude IT-lahendustega andnud üle Grab2Go-le ja isiklike üleandmatute õiguste osas on antud Grab2Go-le globaalne edasiantav litsents.

Grab2Go kaubamärk on vastavates klassides kaitstud Eesti Patendiameti välja antud kaubamärgitunnistuse nr 60930 alusel. Lisaks on kaubamärk kaitstud ka Euroopa Liidu Intellektuaalomandi Ameti väljastatud kaubamärgitunnistuse number 018714141 alusel. Grab2Go riistvaraline lahendus ehk müügipunktid on kaitstud Euroopa Liidu Intellektuaalomandi Ameti registreeritud disainilahendustena. Vastavates klassides on registreeritud kolm erinevat disaini, vastavalt tunnistused nr 008855647-0001, 008855647-0002 ja 008855647-0003.

Grab2Go on esitanud ka Ameerika Ühendriikides oma seadmele patenditaotluse, mis on hetkel läbivaatamisel ja kannab seerianumbrist 29849076. Taotlus esitati 8. augustil 2022 ning Ameerika Ühendriikide Patendi- ja Kaubamärgiameti hinnangul on oodata esimest ekspertiisiteadet umbes 24 kuu möödudes taotluse esitamise kuupäevast.

5.5. Tehingud seotud isikutega

Grab2Go on sõlminud turutingimustel juhatuse liikme lepingud oma juhatuse liikmetega ning töölepingu ühe võtmeaktsionäriaga.

Grab2Go senistel aktsionäridel on sõlmitud aktsionäride leping, mis lõpeb Grab2Go Aktsiate börsil kauplemisele võtmise hetkest. Lisaks aktsionäride lepingule on tuumikaktsionärid sõlminud Grab2Goga 16. aprillil 2023 kokkuleppe, mille kohaselt Emitendi tuumikaktsionärid Mart Viilipus, Ago Mõlder, Lauri Kiivit ja Reio Orasmäe kohustuvad mitte võõrandama neile kuuluvaid Aktsiaid 24-kuulise perioodi jooksul alates lepingu sõlmimisest s.o. kuni 16. aprillini 2025. Leping ei sisalda ühtegi kokkulepet ega tingimust, mis võiksid kahjustada lepingu pooleks mitte oleva aktsionäri õigusi.



5.6. Menetlused

Grab2Gol ei ole hetkel pooleliolevad ega pole olnud eelnevatel aruandeperioodidel kohtumenetlusi, maksu- ega muid vaidlusi. Grab2Go ühegi liikme vastu pole esitatud pankrotiavaldusi ega alustatud pankrotimenetlust.

6. MEESKOND

6.1. Juhtorganid

Grab2Go juhtimisstruktuur on kahetasandiline. Juhatus vastutab Grab2Go igapäevase tegevuse ja juhtimise eest ning juhatusel on õigus esindada Grab2God seaduse ja põhikirja alusel. Grab2Go juhatus on kolmeliikmeline.

Grab2Go nõukogu vastutab ettevõtte äritegevuse strateegilise planeerimise eest ning teostab järelevalvet juhatuse tegevuse üle. Grab2Go nõukogu on neljaliikmeline.

Grab2Go kõrgeim juhtorgan on aktsionäride üldkoosolek. Aktsionärid saavad osaleda Grab2Go juhtimises aktsionäride üldkoosoleku kaudu, mille pädevuses on otsustada teatud olulisi korporatiivseid küsimusi, näiteks põhikirja muutmine, aktsiakapitali suurendamine ja vähendamine, vahetusvõlakirjade väljalaskmine, nõukogu liikmete valimine ja tagasikutsumine, audiitori valimine, erikontrolli määramine, majandusaasta aruande kinnitamine ja kasumi jaotamine, Grab2Go lõpetamise, ühinemise, jagunemise ja ümberkujundamise otsustamine, nõukogu liikmega tehingu tegemise otsustamine, tehingu tingimuste määramine, õigusvaidluse pidamise otsustamine, selles tehingus või vaidluses Grab2Go esindaja määramine ning muid seaduses või Grab2Go põhikirjas ettenähtud küsimusi.

6.2. Juhatus

Grab2Go juhatuse liikmeteks on Mart Viilipus, Lauri Kiivit ja Ago Mölder.

Mart Viilipus on sündinud 1985. aastal. Mart on lõpetanud Eesti Maaülikooli toiduainetehnoloogia ja -tootmise erialal magistrikraadiga. Mardi haridustausta on toetanud erinevad töökogemused toiduainetööstuse tootmismaterjalide ja seadmetega tegelevas rahvusvahelises ettevõttes, Eesti kapitalil põhineval tootmisettevõttes ja ka välismaisel kapitalil põhinevates rahvusvahelistes tootmisettevõtetes ning jaekaubanduse distributsiooni ettevõttes. Mart on varasemalt tegutsenud projektijuhina Eesti ühes suuremas plastitööstuses Promens AS. Aastatel 2017–2021 töötas Mart D.T.L Consumer Products Eesti AS-i müügi- ja turundusjuhina, omandades seejuures laiapõhjalise kogemuse kiiresti liikuvate tarbekaupade müügi- ja turundusprotsessidest.

Töö tootmismaterjalide ja seadmetega tegelevas ettevõttes andis Mardile suurepärase kogemuse peaaegu kõikide Eesti suurimate toidutootjatega nii tootearenduse kui ka tootmisliiniprojektide juhtimisel lihatööstustest küpsiste tootmiseni. Lisaks on Mart end täiendanud erinevatel rahvusvahelistel koolitustel tootmiseseadmete ja tootmismaterjalide valmistajate juures Euroopas. Töö projektijuhina survevalu-plastitööstuses andis hea ülevaate teise valdkonnaga seotud tootmisest ning aitas saada veelgi parema ülevaate erinevate tööstuste toimimisest ja juhtimissüsteemidest, lisaks ka võimaluse erinevad tootmisvaldkonnad omavahel kokku viia ning õppida paremini märkama seoseid valdkondade vahel. Mardil on laiapõhjaline rahvusvaheliste projektide juhtimise kogemus, mis hõlmab sõltuvalt projektist ka toote arendamist ning tootmisse juurutamist. Nimetatud kogemused toetavad Grab2Go mugavuspoe kontseptsiooni väljatöötamist, projekti planeerimist ja testimist ning kasutuselevõtu juurutamist.



Erinevate ettevõtete juhtkonna liikmena on Mart pidevalt olnud seotud kõikide ettevõtet puudutavate protsessidega. Varasemad kogemused tootmis-, toiduaine- ja plastitööstuses on andnud Martile suurepärase ülevaate tarbekaupade müügi ja tootmise valdkonnast, oskuse näha võimalusi ja uusi suundasid ning jõuda ideedeni, mis võiksid valdkonnas tuua esile suuri muutusi.

Grab2Go loomise ajend, äriidee ning lahendus on suuresti kõikide möödunud ja tänaste kogemuste loogiline jätk, sest ühtset terviklahendust, mis tagaks nii tarbija kasutajamugavuse kui ka lahendaks ärilised kitsaskohad, turul ei ole. Mart panustab Grab2Gosse kogu oma senise kogemuse ja teadmistega, nii ideede kui ka teostusega.

Mardile kuulub ligikaudu 24,69% Grab2Go Aktsiatest.

Lisaks Grab2Gole on Mart juhatuse liige korteriühistus Tartu linn, A. Vabbe tn 8.

Lauri Kiivit on sündinud 1976. aastal. Lauri on lõpetanud Tartu Ülikooli äriarenduse erialal. Oma senise karjääri jooksul on Lauri olnud tihedalt seotud finantsprognooside, finantsarvestuse ja ettevõtete väärtusloome mõistmise ja arendamisega. Karjääri alguses tegeles Lauri SEB panga laenuosakonnas laenuklientide finantsandmete analüüsiga ja projektide ettevalmistusega laenuotsuste tegemiseks. Tänu sellele kogemusele on tal olemas võime näha projektide perspektiivikust ja mõista nende edukuse tegureid.

Peamine osa Lauri karjäärist on möödunud ettevõttes Promens ning andnud võimaluse püsivalt tegeleda suuretegevõtte tegevuse jälgimise, eesmärkide püstituse ja kontrolli tagamisega. Lühiajaline kogemus toiduainetööstusettevõtte finantsjuhina on andnud hea vaate toiduainete jaekaubanduse valdkonnast.

Peaaegu kogu oma karjääri jooksul on Lauri täitnud juhi rolli, juhtides vastava valdkonna meeskondi. 2020. aasta aprillist on ta 220 töötajaga tootmisettevõtte juhatuse liige ja tegeleb ka ettevõtte üldjuhtimisega, mis tähendab lisaks protsesside juhtimisega ka läbirääkimisi klientide, tarnijate ja töötajatega.

Grab2Go OÜ meeskonnas on Lauri vastutuselaks usaldusväärsete prognooside ja tulevikutsenaariumide loomine, finantsvajaduste selgitamine ning finantseerimise plaani ja ärimudeli loomine.

Laurile kuulub ligikaudu 13,7% Grab2Go Aktsiatest.

Lisaks Grab2Gole on Lauri juhatuse liige äriühingutes Promens Holding OÜ, Promens AS.

Ago Mölder on sündinud 1984. aastal. Ago on Tallinna Tehnikaülikooli elektroonika ja masinõõlemise tehnikateaduse doktorikraad. Ta on Enterprise IT arhitekt, kes karjääri jooksul on tegelenud keerukate tarkvara- ja riistvaraarenduste ning suuremahuliste IT-arhitektuuri- ja valmislahenduste loomisega.

Töölase karjääri esimesed aastad tegeles Ago telekommunikatsioonivõrkude projekteerimisega Eesti juhtivas telekommunikatsiooniettevõttes Starman AS. Seal keerukates projektides omandatud kogemused täiendasid juba tehnikumis ja ülikooli bakalaureuse- ja magistriõppes õpitud baasteadmisi, pannes aluse komplekssete projektide teostamisele sidesüsteemide valdkonnas.

Paralleelselt doktorantuuri õpingutega keskendus Ago tarkvaraarenduse valdkonnale ning liitus juhtiva elektroonikatööstuse Ericssoni Eesti meeskonnaga riistvaralähedase tarkvara arendajana. Vastutus seadmete funktsionaalsete testide arendamise valdkonnas kasvas järjest ning Ago läbis ka mitu



koolitust Ericssoni välismaa peakontoris. Kõige selle loomulikuks jätkuks oli testiplatvormi üleüldise tarkvara ja riistvara arhitektuuri ja arenduse meeskonna juhtimine.

Eesti tehase Tööstus 4.0 ja automatiseerimise projektide kasvuga seoses otsustas Ago jätkata karjääri sama ettevõtte Eesti tehase Tööstus 4.0 ja IoT projektide peaarhitektina. Loogilise jätkuna võttis Ago seejärel vastu väljakutse liituda ettevõtte globaalse Enterprise IT arhitektuurimeeskonnaga. Viimased 2,5 aastat on tema vastutuse all kõikide antud ettevõtte tehaste IT-arhitektuur ja Tööstus 4.0 juurutamine, seahulgas mobiilsete privaatvõrkude integreerimine, IoT ja automatiseerimisprojektide IT-turvalisuse revideerimine, uute äärepilve platvormide juurutamine ning küberfüüsiliste tootmisliinide integreerimine ettevõtte teiste IT-süsteemidega.

Grab2Go meeskonnaga liitumise ajendiks oli võimalus panustada oma seniste teadmiste ja kogemustega uudse jaekaubanduse terviklahenduse IT-arhitektuuri ning riist- ja tarkvaraplatvormi väljatöötamise, mis eeldatavasti muudab põhjalikult kogu jaekaubanduse turu toimimist, pakkudes lõppkliendile suuremat mugavust ja lahendades senise jaekaubanduse väljakutsuvaid kitsaskohti.

Agole kuulub ligi 18,5% Grab2Go aktsiatest.

6.3. Nõukogu

Grab2Go nõukogu on neljaliikmeline. Selle liikmed on Andres Pukspuu, Peter Wärnbring, Mait Sooaru ja Kalev Koppel.

Andres Pukspuu on sündinud 1963. aastal. Andres on lõpetanud Tallinna Tehnikaülikooli arvutiteaduste ja Tartu Ülikooli ärihalduse erialal. Aastast 1995 on Andres tegev D.T.L Consumer Products Estonia AS-i juhatuse liikmena ning omab seega põhjalikku kogemust kiiresti liikuvate tarbekaupade müügi ja turunduse valdkonnas. Andres Pukspuu ühingule Osaühing DTL Baltic kuulub ligikaudu 1% Grab2Go aktsiatest. Lisaks Grab2Go nõukogule tegutseb Andres Pukspuu juhatuse liikmena ühingutes OÜ-s DTL Baltic ja AS-is D.T.L. Consumer Products Eesti.

Peter Wärnbring on sündinud 1980. aastal. Peter on lõpetanud Jönköpingsi Ülikooli mehhaanikainseneri ja projektijuhtimise erialal. Aastatel 2004–2008 töötas Peter CAD-disainerina ühingu BXB Industrial Fittings AB ning perioodil 2008–2011 samas ühingu äriüksuse juhina. Järgnevatel aastatel on Peter tegutsenud juhtpositsioonil erinevates Rootsi ettevõtetes ning on alates 2021. aastast tegevdirektor (*Managing Director*) ühingutes Ragnars Inredningar AB ja Morgana AB, mis kuuluvad Nasdaq Börsil kaubeldavasse Lamhults Design Groupi. Peteril ei ole osalust Grab2Go aktsiakapitalis. Lisaks Grab2Go nõukogule tegutseb Peter Wärnbring tegevdirektorina ühingutes Ragnars Inredningar AB ja Morgana AB.

Mait Sooaru on sündinud 1972. aastal. Mait on lõpetanud Tallinna Tehnikaülikooli infotehnoloogia erialal ja omandanud Estonian Business Schoolis ärijuhtimise magistrikraadi. Maidul on üle 20 aasta kogemust infotehnoloogiapõhiste ettevõtete juhina. Aastatel 1998–2011 töötas Mait Itella Information AS-i tegevdirektorina, 2012–2015 oli Mait Omniva juhatuse liige ja 2016–2021 Fiteki juhatuse esimees. Alates 2021. aastast töötab Mait Unifiedpost Groupi Põhja- ja Ida-Euroopa haru juhina. Maidu ühingule KMS Konsult kuulub ligikaudu 2,2% Grab2Go aktsiatest ja MTÜ Eesti Äriinglite Assotsiatsioonile, kus Mait on juhatuse liige kuulub 0,08% Grab2Go aktsiatest. Lisaks Grab2Go nõukogule tegutseb Mait juhatuse liikmena ühingutes OÜ Financial Automation Solutions, MTÜ Eesti Äriinglite Assotsiatsioon, KMS Konsult OÜ ja EstBAN Angels Adrastea OÜ ning nõukogu liikmena ühingu Unifiedpost AS. Lisaks nõustab Mait mentorina Tehnopolis varajase faasi ettevõtteid.

Kalev Koppel on sündinud 1979. aastal. Kalev on õppinud Tartu Ülikoolis ajalugu ja geo-informaatikat. Juunist 2019 on Kalev juhtinud andmeteaduse ja masinõppe ettevõtet STACC OÜ ning omab rohkem



kui 17-aastast kogemust tarkvaraprojektide ja meeskondade juhina. Kalev on olnud Euroopa Komisjoni Horizon 2020 programmi uuringuprojektide sõltumatu ekspert infotehnoloogia vallas. Kalevil on lai teadmiste pagas masinõppe ja tehisintellekti praktilisest kasutamisest andmepõhise tarkvara loomisel. Kalev Koppelile ei kuulu Grab2Go aktsiaid. Lisaks Grab2Go nõukogule kuulub Kalev Koppel juhatuse liikmena ühingutesse STACC OÜ ja Triskelion OÜ.

6.4. Juhatuse kinnitus

Juhatusele teadaolevalt ei ole juhatuse liige, nõukogu liikmed ega ükski Grab2Go juhtivtöötaja eelnenud viie aasta jooksul saanud kriminaalkorras karistada või mõistetud süüdi pettuse või kelmuse eest. Samuti pole juhatusele teadaolevalt ükski juhatuse või nõukogu liige ega ükski võtmetöötaja olnud eelneva viie aasta vältel pankroti-, saneerimis- või likvideerimismenetluse algatamise hetkel ühegi juriidilise isiku juhtorgani liige. Juhatuse kinnitab, et Grab2Go ei ole hetkel pooleliolevad ega pole olnud eelnevatel aruandeperioodidel kohtumenetlusi, maksu- ega muid vaidlusi. Grab2Go liikmete vastu pole esitatud pankrotiavaldusi ega alustatud pankrotimenetlust.

6.5. Muud võtmeisikud

Lisaks juhatuse ja nõukogu liikmetele töötab Grab2Go arendamise nimel igapäevaselt tugev tuumikaktsionäridest koosnev meeskond, kes on pühendunud Grab2Go eesmärgi elluviimisele. Grab2Go on lisaks juhatuse liikmetele ka üks töötaja ning lähiajal soovib Grab2Go oma meeskonda kasvatada, värvates uusi töötajaid tark- ja riistvaraarendusse. Grab2Go meeskond töötab igapäevaselt selle nimel, et muuta mugavuspoodide, apteekide ja muude müügipunktide haldus ja käitamine efektiivsemaks, kliendisõbralikumaks ja ressursisäästlikumaks.

Reio Orasmäe on sündinud 1984. aastal. Reio on omandanud rahvusvahelise ärijuhtimise bakalaureuse- ja magistrakraadi Estonian Business Schoolis ning veetnud ühe õppeaasta vahetusüliõpilasena Copenhagen Business Schoolis.

Rahvusvaheline müük ja turundus on olnud Reio fookuses rohkem kui 15 aastat. Ta alustas majandusajalehe Äripäev reklaami projektijuhina aastal 2005, kus omandati müügioskused läbi aastate pikkuse koolitamise. Aastani 2010 juhtis Reio Orasmäe ka erinevate erialaste väljaannete projekte, sihtriikidena peamiselt Eesti, kuid vähesel määral ka naaberriigid.

Ekspordialased kogemused omandas Reio ajavahemikult 2010–2015, kui juhtis Brand Factory Estonia Baltikumi ja Skandinaavia trükitootmise ettevõttes otsemüüki ja müügimeeskonda. Nende aastate jooksul omandatud juhtimis- ja müügikogemused võimaldasid Reiol liituda Cleveron AS-i meeskonnaga müügijuhi rollis. Vahemikus 2016–2021 tegutses ta Cleveroni müügi- ja partnerlussuhete juhina, olles erinevatel ajahetkedel globaalse müügi, turunduse ja partnerlusteemade eestvedajaks. Igapäevane töö eeldas nii klientide kui ka partneritega suhtlemist alates Põhja-Ameerikast ja Euroopast kuni Jaapani ja Austraaliani välja. Edukas kogemus riistvara müügiga tegelevast ettevõttest loob eeldused kasvatada ka Grab2Go tegemisi globaalselt, kiirelt ja skaleeritavalt.

Rohkem kui 10 aastat on Reio juhtinud erineva suurusega müügimeeskondi, kus tuli igal aastal tegelda tulueelarvete prognoosimise ja juhtimisega, analüüsida müügipotentsiaali ja -võimalusi ning töötada välja hinnastamismudeleid ja partnerluskokkuleppeid müügi võimendamiseks.

Grab2Go meeskonnaga liitus Reio Mart Viilpuse kutsel eesmärgiga kasvatada ettevõtte kompetentsi müügi, turunduse ja teeninduse valdkonnas. Reio tööks on kliendisuhete arendamine ja juhtimine ning ekspordialaste koostöövõimaluste arendamine edasimüügivõrgustike väljatöötamise teel.



Lisaks on Reio on töötanud Bercman Technologies AS-is ärikonsultandina ning olnud mentoriks paljudele alustavatele *start-up*idele erinevates kiirendiprogrammides, näiteks Prototronis.

Reio Orasmäele kuulub ligi 13,55% Grab2Go aktsiatest.

7. AKTSIAKAPITAL, AKTSIAD JA AKTSIONÄRID

7.1. Aktsiakapital ja aktsiad

Grab2Go aktsiakapitali suurus on 784 228,10 eurot. Grab2Go on siiani emiteerinud 7 842 281 ühte liiki Aktsiat nimiväärtusega 10 senti. Emitendi juhatus kinnitab, et kõik Aktsiad on registreeritud Eesti väärtpaperite registris, mida peab Nasdaq CSD SE Eesti filiaal, samuti registreeritakse seal ka Pakkumise Aktsiad.

7.2. Aktsionärid

Grab2Gos omavad üle 5% osalust järgnevad aktsionärid.

Aktsionär	Osalus	Aktsiate arv	Kasusaaja(d)
Mart Viilipus	24,69%	1 935 994	Mart Viilipus
Ago Mölder	18,52%	1 451 995	Ago Mölder
Lauri Kiivit	13,72%	1 075 860	Lauri Kiivit
Reio Orasmäe	13,55%	1 062 861	Reio Orasmäe

7.3. Aktsionäride õigused

Kokkuvõtlikult on igal Aktsionäril järgmised õigused:

- osta, müüa, pantida või muud moodi käsutada Aktsiaid;
- osaleda vastavalt aktsionäride üldkoosoleku otsusele ja Aktsiate arvule Emitendi kasumi jaotamises, kui Grab2Go otsustab kasumit jaotada, kusjuures dividendi väljamaksmisel kuulub Eestis kinnipidamisele tulumaks tulumaksuseaduses ettenähtud ulatuses. Juhul kui otsustatakse maksta aktsionäridele dividende või jaotada kasumit, peab Emitent kasumieraldistest kinni tulumaksu vastavalt Eesti seadustele;
- osaleda ja hääletada aktsionäride üldkoosolekul vastavalt Grab2Go põhikirjas sätestatule, lähtudes aktsionärile kuuluvate Aktsiate arvust;
- saada seadusega sätestatud ulatuses ja korras informatsiooni Emitendi tegevuse kohta;
- esitada nõukogu liikme kandidaate;
- osaleda Emitendi likvideerimisel allesjäänud vara jaotamisel.



7.4. Optsiooniprogramm

Grab2Go on kehtestanud optsiooniprogrammi selleks, et motiveerida juhtkonda ja võtmeisikuid ning joondada Grab2Go ja meeskonna huvid ja eesmärgid. Grab2Go soovib, et ka selle meeskonnal oleks motiveeriv võimalus saada osa Grab2Go kasvuloost.

Grab2Go aktsionärid otsustasid 7. märtsil 2023 kiita heaks Grab2Go juhtkonna ja võtmeisikute optsiooniprogrammi, mille peamised tingimused on järgmised.

- Kogumaht: 518 846 Aktsiat.
- Optsioonide realiseerimise tähtaeg: 3 aastat alates optsioonilepingu sõlmimisest.
- Optsioonisaajate ringi ja hinna kindlaksmääramise põhimõtted: optsioonisaajate ringi ja hinna määrab kindlaks Emitendi nõukogu.
- Optsioonilepingud sõlmib ülaltoodud tingimustel Emitendi juhatus, kusjuures lisaks eeltoodutele võib juhatus kindlaks määrata täiendavaid lepingutingimusi.



8. RISKIFAKTORID

8.1. Sissejuhatavad märkused

Pakkumise Aktsiatesse investeerimine ja Grab2Go tegevus on seotud erinevate riskidega, mis võivad kas iseseisvalt või koosmõjus avaldada ebasoodsat mõju Grab2Gole ja Grab2Go aktsionäride investeeingu väärtusele või mõjutada Grab2Go aktsiate realiseeritavust. Iga potentsiaalne Pakkumise Aktsiate investor peaks põhjalikult kaaluma kogu ettevõtte kirjelduses esitatud informatsiooni, sealhulgas alljärgnevalt kirjeldatud riskitegureid. Lisaks alljärgnevalt nimetatutele võib esineda riske, mis ei ole Grab2Gole hetkel teada või mida Grab2Go peab hetkel ebaoluliseks, kuid mis võivad samuti avaldada mõju Grab2Gole või Aktsiate hinnale. Riskide realiseerumise tagajärjel võivad investorid kaotada osa oma investeeingu väärtusest või ka kogu investeeingu.

Juhatuse hinnangul kajastab alljärgnev kõige olulisemaid Pakkumise Aktsiatesse investeerimisega kaasnevat riske.

8.2. Emitendi äritegevusega seotud risk

8.2.1. Tehnoloogiast ja riistvarast tingitud risk

Grab2Go on oma tehnoloogia (riistvara ja tarkvara) üles ehitanud äritegevuse fookussektoreid silmas pidades ehk *One Fits All* printsiibil. Täpsemalt tähendab see, et tehnoloogia baas peab olema nii suures ulatuses universaalne, et sobituks maksimaalselt hästi kõikidele fookussektoritele. Selle printsiibi järgimine loob eeldused suuremaks efektiivsuseks igapäevastes arendustegevustes ja integratsioonides, kuid teisalt on risk, et see võib hakata pärssima Grab2Go võimekust kliendi ootustele vastata. Selle riski maandamiseks on Grab2Go kaasanud arendustöösse kliendid võimalikult varajases faasis, et nad tehnoloogiat selgemini mõistaksid, klientide ootusi oleks parem juhtida ning igasugune kliendispetsiifiline arendustöö oleks selgelt eraldiseisev ja lähtuks Grab2Go baastehnoloogiast, millega on hõlbus teostada vajalikke integratsioone.

Kliendispetsiifilisuse aspekt ja adopteerimise võimekus on tehnoloogiaettevõttes alati seotud teatud piirangute ja väljakutsetega. Peamised kitsaskohad peegelduvad just olemasolevates ja juba juurutatud ERP-ides (ettevõtte juhtimise tarkvaralahendus, inglise keeles *Enterprise Resource Planning*) ning kaubandusvaldkonnas tegutsedes tulevad juurde veel klientide lojaalsusprogrammid, kaardimaksüsteemid, tooteinfo haldussüsteemid, vanusepiiranguga toodete haldus, e-kaubandus jpm. Kõik eelnimetatu on paljude kaubanduses tegutsevate ettevõtete jaoks olulise tähtsusega. Iga uue tehnoloogia kasutuselevõtuga ei soovita olemasolevaid süsteeme muuta keerukamaks ja aeglasemaks ega suurendada äriprotsessilisi riske. Selle kõige tõttu on Grab2Go loonud võimalikult universaalse baastarkvaralise platvormi, mida annaks mõistliku ressursikuluga liidestada ning mille kasutuselevõtt ei tähendaks klientidele keerukaid arendusi. Tarkvaralised liidestused on alati protsessi pärssiva iseloomuga ning võivad pidurdada klientide edu.

Teiselt poolt on osa Grab2Go tootest riistvara ning eelkõige on see seotud just erinevate kaupade füüsilise käsitlemise ja eripäradega. Kaupade valik ja sortiment nii farmaatsias kui ka mugavuskaubanduses on suur ning riistvara võimekus peab vastama traditsioonilise laohalduse ja poe kontseptsiooni tingimustele. Grab2Go on loonud universaalse, modulaarse ja lihtsasti seadistava robotika, mis on võimeline käsitlema vastavat kaubavalikut. Kitsaskohana tuleb arvestada, et täielikult asendada tänast traditsioonilist kaubavalikut ei olda valmis, mis peegeldub klienditasuvusarvestuses investeeingu vaates.

Riskidega on tehnoloogias ja riistvaras seotud ka seadusandlus. Riskide suurus on erinevatel turgudel erinev, kuid Euroopa Liidu ühtses kaubandusruumis on need sarnased. Peamised tehnoloogilised



väljakutsed on seotud piirangutega toodetega nagu alkohoolsed joogid, tubakas ja ravimid. Täpsemalt väljendub see seadusandlusest tulenevates nõuetes ehk kliendi vanuse piirangutes, müügikohale ja müügiprotsessile esitatud nõuetes ning nõuetes sellele, kuidas teostatakse kliendi vanuse verifitseerimine. Farmaatsiasektoris on piiranguid ja nõudeid ning sellest tulenevaid tehnoloogilisi nüansse veelgi enam.

Seadusandlusest tulenevaid piiranguid ei pruugi saada lahendada pelgalt tehniliselt. Uued tehnoloogiad ja innovatsioonid võivad kaasa tuua vajaduse muuta asjasse puutuva seadusandluse raamistikku, piisata ei pruugi isegi ainult seaduse täiendustest. Grab2Go ei saa neid protsesse ajaliselt kontrollida ning see võib erinevatele turgudele sisenemise välistada. Lisaks võivad lansseerimised erinevate klientidega erinevatel turgudel aeglustuda või jõuda pilootide käigus faasi, kus tuleb töö mõneks ajaks seisma panna. Selliste riskide maandamiseks on Grab2Go kaasanud arendustöösse rahvusvahelised kliendid, kes teavad riigis, kus nad juba tegutsevad, seadusandlusest tulenevaid nõudeid, piiranguid ja väljakutseid kõige paremini.

8.2.2. Emitendi lühike tegevusajalugu

Emitent on asutatud 22. juulil 2020 ning sellest tulenevalt puudub Emitendil pikk tegevus- ja finantsajalugu. Lühikese tegevusajaloo tõttu võib osutada keeruliseks hinnata pädevalt Emitendi äritegevusega seotud riske ja nende realiseerumise tõenäosust.

Emitent ei ole veel sõlminud siduvaid kliendilepinguid. Ainus leping Emitendi toodete müümiseks on sõlmitud pilootlepinguna, mille tasuta testperioodi järel puudub kliendil kohustus Emitendi teenuste kasutamist jätkata ja Emitendi teenuste eest tasu maksta. Seega ei ole Emitendil hetkel veel maksvaid kliente ning Emitendi tooted on testimise faasis. Kuigi huvi Emitendi toodete vastu on olemas, ei ole veel reaalselt turule sisenetud, mistõttu puudub kindlus, kui edukaks kujuneb turule tulek, kas Emitendi tootele on tegelikult turgu ning kas ja millise perioodi jooksul on Emitendi toodete ja teenuste müügist võimalik hakata teenima kasumit.

8.2.3. Grab2Go tegevus ja selle finantstulemused sõltuvad töövõtjatest ja koostööpartneritest ning nende suutlikkusest täita kokkulepitud tingimusi

Grab2Go tegeleb toodete arenduse ja disaini ning mugavuspoodide ja apteekide haldamiseks vajalike IT-lahenduste ja -platvormide arendusega. Grab2Go ei realiseeri aga ise IT-lahendusi ega tooda Grab2Go tooteid ehk nutikaid mugavuspoodide või apteekide. Agiilsuse ja kiire skaleeritavuse huvides kasutab Grab2Go oma platvormi arenduseks ja toodete valmistamiseks koostööpartnerite abi. Sellest tulenevalt on Grab2Go avatud erinevatele koostööpartnerite kasutamisega seonduvatele riskidele, ennekõike koostööpartnerite võimetusele kokkulepetest kinni pidada või soovimatusele tulevikus uusi kokkuleppeid sõlmida. Raskused ja võimetus saada koostööpartneritelt oodatud mahus ja kvaliteediga teenuseid või tooteid võib takistada Grab2Go oma IT-lahenduse edasiarendamist või mõjutada negatiivselt Grab2Go võimekust toota tellimustele vastavas mahus mugavuspoodide või apteekide riistvara. See omakorda võib avaldada negatiivset mõju Grab2Go kasumlikkusele ja majandustulemustele, mis omakorda võib mõjutada Grab2Go Aktsiate hinda.

Grab2Go rakendab meetmeid nimetatud riski realiseerumisvõimaluste vähendamiseks. Ennekõike kasutab Grab2Go koostööpartneritena hea mainega lugupeetud ettevõtteid. Lisaks märgib Grab2Go, et väljaarendatud nutika mugavuspoe ja apteegi kontseptsioon on unikaalne ning riistvara on projekteeritud maksimaalses ulatuses standardsetest tööstusliku taseme komponentidest, mis võimaldab märgatavalt vähendada sõltuvust ühest tootjast või tarnijast. Lisaks märgitakse, et riistvara ilma tarkvarata ei ole siiski ka toode, mida kliendid ootustele vastavalt kasutada saaksid. Selliselt on tagatud, et Grab2Go toote komplekteerimine ei ole seotud ühe konkreetse koostööpartneri ja



ettevõttega, vaid toodete komplekteerimist on võimalik tellida erinevatelt masinaehitusettevõtetelt. Selleks sobivaid teenusepakkujaid on ka Eestis arvukalt.

8.2.4. Tarneaehelate toimivusega seotud riskid võivad avaldada negatiivset mõju tarne- ja tootmislepingute hindadele ja lepingupartnerite suutlikkusele lepingut täita

COVID-19 kriisile on järgnenud globaalne kaubatarnete ja toormaterjalide kriis, mis võib mõjutada mugavuspoodide riistvaraliste lahenduste tootmiseks vajalike toormaterjalide kättesaadavust ja hinda. Toormaterjalide hinnale ja kättesaadavusele võib negatiivset mõju avaldada ka ebastabiilne julgeolekuolukord Ida-Euroopas. Tarneraskused võivad kaasa tuua seisakuid tootmises ja tarnes või mõjuda ootamatult Grab2Go toodete omahinnale, mis omakorda avaldab negatiivset mõju Grab2Go käibele ja/või kasumlikkusele.

Toorainete kättesaadavuse riski maandab Grab2Go jaoks asjaolu, et Grab2Go inventari tootmises kasutatavad komponendid on enamuses tööstusliku taseme standardkomponendid, mille tootjaid on maailmas arvukalt, ning kogu tehnoloogia on projekteeritud selliselt, et ollakse võimelised ka vastavaid vahetusi tegema. See maandab riski, et mõni Grab2Go mugavuspoe riistvaralise lahenduse komplekteerimiseks vajalik toode või komponent jääb tarneprobleemide tõttu kättesaamatuks.

8.2.5. Finantseerimisega seotud risk

Puudub kindlus selle kohta, et Emitendil õnnestub kaasata kapitali ulatuses, mis on vajalik ettevõtte kasvu ja tegevuse edasiseks finantseerimiseks. Grab2Go näeb lähiajal ette müügi ja käibe kasvu ning soovib oma toote pakkumist laiendada ka välisriikidesse. Grab2Go hinnangul pole soovitava kasvu finantseerimine vaid käibe pinnalt efektiivne, mistõttu võib Grab2Go osutada vajalikuks lähiajal täiendavalt kapitali kaasata. Mitmed tegurid võivad mõjutada Grab2Go võimet hankida vajalikke vahendeid, näiteks üldised majandus- ja turutingimused, finantsteenuste pakkujatega seotud tegurid, pangapoliitika jne.

Kirjeldatud riski maandamiseks tegeleb Grab2Go aegsasti vajaliku kapitali mahu hindamisega ning rakendab jõupingutusi leidmaks erinevaid allikaid vastavas mahus kapitali kaasamiseks võimalikult soodsatelt tingimustel, kaaludes sh ühisrahastuse, pangafinantseeringu, omakapitali jms võimalusi.

8.2.6. Tööjõu leidmisega seotud riskid

Grab2Go on siiani üks lepinguline töötaja ning ennekõike on Grab2Go arendanud juhtkonna liikmed ja põhiaktsionärid vastavate käsundus- ja/või töövõtulepingute alusel. Grab2Go vajab aga oma toodete ja teenuste arendamiseks kvalifitseeritud tööjõudu. Ennekõike vajab Grab2Go uute toodete arendamiseks ja turule toomiseks kõrgesti kvalifitseeritud insenere. Majandus- ja töökeskkonna arengutest tingituna ületab hetkel nõudlus osaliselt pakkumist ning uute sobivate töötajate leidmine võib seetõttu kujuneda keerukaks. Grab2Go rakendab igapäevaselt meetmeid töötajate leidmiseks ja olemasolevate töötajate heaolu tõstmiseks, kuid tööjõupuudus võib tulevikus pärssida Grab2Go tegevuskavade elluviimist.

8.2.7. Regulaatiivne risk

Olulise osa Emitendi kavandatavatest toodetest moodustavad iseteenindusapteegid. Iseteenindusapteegi avamine Eestis eeldab Ravimiameti luba, mida peab taotlema apteegi pidaja, kuid erinevates riikides on see erinev. Lisaks on erinevate täiendavate funktsionaalsuste võimaldamiseks (sh retseptiravimite müük) vajalikud muudatused seadusandluses. Seega mõjutavad Emitendi võimet müüa oma tooteid Emitendi kontrolli alt väljas olevad regulaatiivsed nõuded. Puudub kindlus, et Emitendi potentsiaalsed kliendid on võimelised saama vajalikud regulaatiivsed kooskõlastused



iseteenindusapteekide opereerimiseks, ning puudub kindlus, et iseteeninduspoes retseptiravimite ja muude piiratud kaupade müügiks vajalikud seadusandluse muudatused toimuvad või et need leiavad aset Emitendile sobivas ajaraamis. Kirjeldatud regulatiivsete riskide realiseerumine võib mõjutada negatiivselt Emitendi võimet müüa oma tooteid kavandatud mahus ja ulatuses, mis omakorda avaldab negatiivset mõju Emitendi käibe ja kasumlikkusele.

8.3. Juriidilised ja majanduskeskkonnaga seotud riskid

8.3.1. Seadusandluse muudatused

Grab2Go on Eesti õiguse alusel tegutsev äriühing ning Grab2Go Aktsiatele kohaldatakse Eesti Vabariigi seadusandlust. Asjakohane seadusandlus võib uute seaduste vastuvõtmise, seaduste muutmise või tõlgenduspraktika muutumise tõttu muutuda. Seadusandluse muudatus võib kahjustada Grab2Go äritegevust, finantsseisundit, tulemuslikkust ja/või tulevikuväljavaateid. Muudatused makse puudutavas seadusandluses võivad suurendada aktsionäride maksukoormust ja kahjustada Aktsiatesse tehtud investeeringu tasuvust. Eeltoodu võib avaldada negatiivset mõju Aktsia hinnale.

8.3.2. Ebasoodsad arengud majanduses

Grab2Go arengut ning majanduslikku ja finantsilist tulemuslikkust mõjutab oluliselt regionaalne ja globaalne majanduskeskkond. COVID-19 tervisekriisile järgnenud tooraine- ja tarnekriisi ning energiahindade kiire tõusu mõju globaalsele ja regionaalsele majandusele on endiselt ebakindel ning muutlik. Kuigi 2022. aasta esimeses pooles COVID-19 juhtumite arv globaalselt vähenes ning sellega seoses viiruse mõju globaalsele majandusele taandus, ei saa välistada uute tüvede esile kerkimist lähitulevikus, mis võivad omakorda avaldada mõju globaalsele ja regionaalsele majandusele.

Käesoleva aasta algusest on aga nii Eesti kui ka ülejäänud maailma majanduse käekäik oluliselt seotud Venemaa sõjalise agressiooniga ning sellega, millise suuna sõjaline konflikt võtab. Koroonakriisist alles toibuvale maailmamajandusele annavad sõjategevusest põhjustatud tarneprobleemid, toormete järsk hinnatõus ja suurenenud ebakindlus järjekordse tagasilöögi. Seekordne on juba kolmas tõsine häire rahvusvahelises kaubanduses viimase viie aasta jooksul, sest 2018. aastal alguse saanud Hiina-USA kaubandustüli pani ettevõtteid toonaseks välja kujunenud tarneahelaid ulatuslikult muutma, kergitas hindasid ja piiras kasvuvõimalusi. Kuivõrd Grab2Go on tehnoloogiaettevõtte, millel on sidusus lisaks tarkvarale suurelt ka riistvaraga, mõjutavad Emitendi tegevust jätkuvad muudatused rahvusvahelise masinaehitussektori tarneahelas, tooraine kättesaadavus, hinnamuudatused, valmistoodangu tarneajad jpm. Täna on turul olukord, kus kinnitatud tellimused tarnijatelt lükkuvad mõne nädala möödudes lihtsalt edasi. See kõik kokku toob kaasa vajaduse planeerida ka tootmine mitmes ajalisel dimensioonis, et klientidele saaks anda mingisugusegi prognoositava tarneaja.

2021. aasta kokkuvõttes oli maailmamajanduse kasv kiire, 5,9%. Ka 2022. aasta algul jätkus kasv üsna jõudsas tempos, vaatamata kestvatele transpordihäiretele ning energia- ja toormaterjalide kiirele hinnakasvule. Üleilmse kaubavahetuse kasv püsis samuti hoogne. Peale selle asusid riigid üle maailma koroonaviiruse omikrontüve tõttu taas kehtestatud piiranguid leevendama ning siin-seal loobuti peaaegu kõigist koroonapiirangutest. Eriti paistis seejuures silma teenuste sektori kindlustunde paranemine: uued tellimused kasvasid ja värbamine hoogustus. Samas muutusid juba 2022. aasta jaanuaris investorid üleilmsetel finantsturgudel ärevaks, sest usuti, et varem arvatust kiiremaks ja püsivamaks osutunud inflatsioon sunnib keskpanku rahapoliitikat kiiremini karmistama. Vene-Ukraina sõja puhkedes kasvasid volatiilsus ja ebakindlus aktsiaturgudel veelgi ning tõid kaasa viimaste kuude kiireima aktsiaindeksi languse. Hiina lõpetas suuremad koroonapiirangud alles aasta lõpus, Läänemaailma aga piinab jätkuvalt ülikõrge inflatsioon ning jätkuva sõja tõttu Ukrainas on tarneahelad katki. USA ja Euroopa võivad seista uue kaubandustüli künnisel.



Toodud faktorite pikad ja keskpikad tagajärjed majanduskeskkonnale on raskesti prognoositavad, sest arengud neis valdkondades on kiired ja ootamatud.

2008. aastal alanud ülemaailmne finantskriis tõi Eestile kaasa majanduslanguse, kõrgemad töötusmäärad ja varade väärtuse vähenemise. Majanduslangus põhjustas Eesti turul raskusi kõikides valdkondades tegutsevatele ettevõtjatele. Analoogne majanduslangus, mille täpset algusaega ja põhjuseid on praeguses keerulises julgeoleku-, tervise- ja energiakriisidest mõjutatud olukorras raske ennustada, võib omada negatiivset mõju Grab2Go äritegevusele eelkõige vähenenud nõudluse ja kallinenud sisendmaterjalide kaudu. Grab2Go jälgib pidevalt nii siseturu kui ka rahvusvahelise turu käekäiku, kuid siiski pole võimalik täpselt prognoosida majanduslike või poliitiliste protsesside kulgu, ulatust ja mõju Grab2Go äritegevusele, seda eriti tingituna väga kiiretest ja ootamatutest arengutest rahvusvahelises julgeolekus ja ebastabiilses, kõrge inflatsioonist mõjutatud globaalses majanduskeskkonnas.

8.3.3. Lepingulised riskid

Emitendi tegevused sõltuvad Emitendi sõlmitud tehingute ja kokkulepete kehtivusest ja jõustatavusest, mida osaliselt võib mõjutada välisriigi õigus.

8.4. Aktsiate, nende pakkumise ja kauplemisele võtmisega seotud riskid

8.4.1. Tururisk

Grab2Go on esitanud taotluse Aktsiate First Northil kauplemisele võtmiseks. Pärast First Northil kauplemisele võtmist kujuneb Grab2Go Aktsiate hind vastavalt nõudlusele ja pakkumisele First Northi mitmepoolses kauplemissüsteemis. Grab2Go puudub võimalus ja õigus Aktsiate hinda First Northil mõjutada ning kuigi Grab2Go tegutseb selle nimel, et olla kasumlik ja kasvav ettevõtte, võivad ootamatud sündmused turul, majanduses või Grab2Go äritegevuses mõjutada olulisel määral Aktsiate hinda, mille tagajärjel võib Aktsiate väärtus langeda kuni nullini.

8.4.2. Dividendide maksmine pole tagatud

Grab2Go ei ole kohustust maksta dividende. Grab2Go ei saa tagada tulevikus dividendide regulaarset väljamaksmist. Grab2Go tulevikuplaanid näevad ette kasumi investeerimist ettevõttesse ning lähiajal pole plaanis aktsionäridele dividende maksta. Juhtkonna soovitusel kasumi jaotamiseks põhinevad finantstulemustel, käibekapitali nõuetel, investeringute tegemise vajadusel ja strateegilistel kaalutlustel. Need ei pruugi ühtida kõikide aktsionäride lühiajaliste huvidega. Dividendide väljamaksmine ja nende suurus sõltuvad aktsionäride üldkoosoleku otsusest.

8.4.3. Uued emissioonid ja osaluse lahjenemine

Tulevikus võib Grab2Go erinevatel põhjustel, sealhulgas ettevõtte arengu või võlgade vähendamise finantseerimiseks, emiteerida uusi Aktsiaid. Juhul kui senised aktsionärid otsustavad uute Aktsiate pakkumise raames täiendavaid Aktsiaid mitte märkida, võib uute Aktsiate emissioon kaasa tuua seniste aktsionäride osaluse lahjenemise. Selle tulemusena võib väheneda aktsionäri proportsionaalne osalus ja hääleõigus Grab2Gos.

8.4.4. Pakkumise tühistamine ja alamärkimine

Kuigi Grab2Go teeb kõik jõupingutused selleks, et Pakkumine oleks edukas, ei saa Grab2Go tagada Pakkumise edukust ega seda, et investorid saavad märgitud Pakkumise Aktsiad. Grab2Go on õigus Pakkumise tühistada kuni jaotuse otsustamiseni. Pakkumise võib tühistada ka Pakkumise käigus



märkimata jäänud osas. Alamärkimise ja Pakkumise osalise tühistamise korral on Grab2Gol vaja leida ettevõtte kirjelduses avaldatud planeeritava kasvustrateegia finantseerimiseks alternatiivsed allikad või muuta kasvustrateegia konservatiivsemaks, kärpida investeeringute mahtu või pikendada investeeringute ajakava.

8.4.5. Kauplemisele võtmise risk

Grab2Go on taotlenud Aktsiate kauplemisele võtmist First Northil ning võtab omalt poolt tarvitusele kõik asjakohased meetmed tegutsemaks kooskõlas Reglemendi ja kohalduva õigusega, et Börs rahuldaks Grab2Go taotluse. Hoolimata sellest ei saa Grab2Go tagada, et Aktsiad võetakse First Northil kauplemisele.

8.4.6. Likviidsusrisk

First Northi mitmepoolne kauplemissüsteem on reguleeritud turust volatiilsem ja vähem likviidne. Emitent ei saa tagada, et pärast kauplemisele võtmist kujuneb Aktsiatele First Northil aktiivne järelturg. Seetõttu võib Aktsiate likviidsus First Northil olla vähene või puudulik. Suhteliselt väike turukapitalisatsioon ja likviidsus võivad kahjustada investorite võimet First Northil Aktsiaid müüa või osta või suurendada Aktsia hinna volatiilsust. Väikese investorite aktiivsuse tõttu turul võib üksikute tehingute mõju väärtpaberi turuhinnale olla märkimisväärne ning ostu- ja müügihindade vahe võib kujuneda tavapärasest suuremaks.



9. VALITUD FINANTSTEAVE

9.1. Finantsteave

9.1.1. Grab2Go AS-i bilanss ⁷

VARAD	31.12.2021	31.12.2022	31.03.2023
Käibevara			
Raha ja pangakontod	8 547	172 924	34 015
Nõuded ja tehtud ettemaksed	51 678	6 664	12 085
Varud	0	67 000	67 000
Käibevara kokku	60 225	246 588	113 100
Põhivara			
Investeeringud tütar- ja sidusettevõtetesse	0	0	0
Materiaalne põhivara	249 208	142 105	134 672
Immateriaalne põhivara	426	549 443	584 257
Põhivara kokku	249 634	691 548	718 929
VARAD KOKKU	309 859	938 136	832 029
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL			
Kohustised			
Lühiajalised kohustised			
Laenukohustused	0	300 003	0
Võlad ja saadud ettemaksed	70 284	58 380	58 657
Lühiajalised kohustised kokku	70 284	358 383	58 657
Pikaajalised kohustised			
Pikaajalised võlakohustised	0	0	0
Pikaajalised kohustised kokku	0	0	0
Kohustised kokku	70 284	358 383	58 657
Omakapital			
Osa-/aktsiakapital nimiväärtuses	3 467	752 270	784 228
Ülekurss	249 582	262 872	540 270
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (-kahjum)	0	-13 474	- 435 389
Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	-13 474	-421 915	-115 737
Omakapital kokku	239 575	579 753	773 372
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	309 859	938 136	832 029

⁷ Pärast aruande perioodi lõppu on toimunud 2022. aasta novembris (kajastub ka 2022. aasta finantsandmetes) ja 2023. aasta jaanuaris võetud laenude konverteerimine aktsiakapitaliks, mille käigus Grab2Go väljastas kokku 319 583 uut aktsiat hinnaga 0,968 eurot aktsia kohta. Vaata ka 2022. aasta majandusaasta aruande lisa 17 (Lisa 2) ja bilanss seisuga 31.03.2023. Selguse huvides märgime, et 2022. aasta majandusaasta aruande lisas 17 on ekslikult viide 2022. aasta 15. märtsile, tegu on trükiveega ning mõeldud on 15. märtsi aastal 2023. Kuivõrd samas on viidatud ka märtsile 2023 ei ole tegu olulise veaga, mis võiks aruandega tutvuvaid isikuid oluliselt eksitada.



9.1.2. Grab2Go AS-i kasumiaruanne ⁸

	22.07.2020 – 31.12.2021	01.01.2022 – 31.12.2022	01.01.2023- 31.03.2023
Müügitulu	0	8 870	0
Muud äritulud	35 000	0	0
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-11 210	-3 396	-573
Mitmesugused tegevuskulud	-5 602	-90 519	-34 144
Tööjõukulud	-28 742	-221 288	-69 244
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-142	-20 835	-7 848
Olulised käibevara allahindlused	0	-89 026	0
Muud ärikulud	-2 778	-910	-917
Ärikasum (-kahjum)	-13 474	-417 104	-112 725
Intressitulud	0	0	26
Intressikulud	0	-1 315	-3 038
Muud finantstulud(-kulud)	0	-3 496	0
Kasum (kahjum) enne maksustamist	-13 474	-421 915	-115 737
Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	-13 474	-421 915	-115 737

Grab2Go eespool esitatud valitud finantsteabe on auditeerinud Finance Art OÜ välja arvatud bilanss seisuga 31.03.2023 ja kasumiaruanne perioodiks 01.01.2023 – 31.03.2023, mis ei ole auditeeritud ning on lisatud käesolevale ettevõtte kirjeldusele täpsema ülevaate andmiseks aruandeperioodile järgnenud esimese kvartali jooksul aset leidnud sündmustest.

Põhjalikum finantsteave on esitatud Lisas 2. Käesolevaga juhime tähelepanu Emitendi lühikesest tegevusajaloost tulenevale Pakkumisega seotud kõrgemale riskile. Riski olemust on täpsemalt kirjeldatud eespool peatükis 8.2.2.

9.2. Majandustegevuse prognoos

Juhtkonna prognoos järgneva nelja majandusaasta kohta on järgmine.

	2023	2024	2025	2026
Müügitulu	84 000 — 160 000	2 000 000 — 2 500 000	4 700 000 — 5 100 000	11 500 000 — 12 600 000
Ärikasum (-kahjum)	-675 000 — — 750 000	-1 400 000 — — 1 520 000	-1 000 000 — — 1 120 000	400 000 — 640 000
Müüdnud seadmeid	1–2	15–17	32–35	75–82

Prognoosides arvesse võetud müügitulu koosneb seadmete müügist, müüdnud seadme hoolduse ja tarkvara hoolduse tasudest ning seadmete paigaldustasudest. Müügiplaani eelduseks on võetud

⁸ Tabelis on esitatud kasumiaruanded erinevate perioodide kohta, mistõttu ei ole toodud numbrid üheselt võrreldavad.



Grab2Go ja klientide realistlik võimekus uusi seadmeid paigaldada ja integreerida. Kasvu tagamiseks on aastatel 2024–2026 eeldatud kuue uue kliendi lisandumist aastas, kes lisaks esialgsetele tellimustele teevad ka jätkutellimusi. 2023. aasta jooksul on Grab2Go eesmärk paigaldada 2 seadet ning perioodil 2024–2026 igal aastal mahtu kasvatades jõuda 2026. aastaks aastamahuga rohkem kui 80 seadme paigalduseni.

Grab2Go peamiseks kuluks on allhankena valmistatud seadmete ostukulu. Täiendavad kulud seonduvad IT-infrastruktuuri halduse ja arendusega, kuid baaslahenduse loomisega on IT-arenduse valdkonnas suurem hulk kulusid juba kantud ning edasised kulud seonduvad uute funktsioonide lisandumise ja olemasoleva süsteemi haldusega. Materjalide kulu järgne jääktulu kasvab aasta-aastalt seadmete efektiivsemaks muutmise ja ostujõu mõjul ning seadme ja tarkvara hoolduse tulude akumulatiivsest kasvust. Grab2Go prognoosib lähiaastatel muude tegevuskulude mõõdukat kasvu, ennekõike seoses personali kasvuga. Muud tegevuskulud hõlmavad ennekõike kontori-, reisi- ja õigusabikulud jne.

Tööjõukulude kasv on tingitud uute töötajate värbamisest ja Grab2Go meeskonna kasvamisest, mis eelkõige tähendab kogu ettevõtte kompetentside suuremat kasvatamist ettevõtte sisse. Käesoleval aastal plaanime värvata kuni 3 inimest, neist 2 tarkvaraarendajat ja 1 riistvaraarendaja. 2024. aastal on kavas värvata täiendavalt 5 tarkvaraarendajat, kes vähendavad sisse ostetava teenuse vajadust, lisaks 2 masinate hooldustehnikut ja 3 müügifunktsiooni täitvat töötajat ja 1 riistvara ostuassistent. 2025. aastal lisandub 1 raamatupidaja ja veel 2 seadmete hooldustehnikut, et katta seadmete kasvanud hooldusvajadus.

Muude ärikulude hulka on Grab2Go prognoosides arvestatud kulutused täiendavate raha kaasamise voorude korraldamiseks, kuivõrd Grab2Go hinnangul jätkub Pakkumise käigus kaasatud vahenditest Grab2Go kasvu finantseerimiseks kuni 2024. aasta keskpaigani, pärast mida võib kasvutempo hoidmiseks osutada vajalikuks täiendavate pakkumiste korraldamine või kapitali kaasamine muul moel. Jätkutellimuste vastuvõtmiseks ja nende täitmiseks kasutame ettemaksu põhimõtet, mis mõjutab ka ettevõtte reaalset vajadust kaasata täiendavalt kapitali.



10. MÕISTED

Aktsiad	Grab2Go aktsiad
API	Rakendusliides (ing <i>Application Programming Interface</i>)
Börs	Nasdaq Tallinn AS
Emitent	Grab2Go
Finantsaruanded	Grab2Go auditeeritud aruanne perioodide 22.07.2020 – 31.12.2021 ja 01.01.2022 – 31.12.2022 kohta
Grab2Go	Grab2Go AS, Eesti registreeritud aktsiaselts registrikoodiga 16014547
IoT	Asjade internet (ing <i>Internet of Things</i>)
Määrus	Rahandusministri 21.02.2022 määrus nr 7 „Nõuded väärtpaberite pakkumise teabedokumendile“
Nasdaq CSD	Eesti väärtpaberite register, mille registripidajaks on Nasdaq CSD SE (Läti registrikood 400003242879)
Pakkumine	Pakkumise Aktsiate avalik pakkumine
Pakkumise Aktsia(d)	Grab2Go Aktsiad, mida pakutakse käesoleva pakkumise raames avalikkusele
Pakkumisperiood	Periood 8. maist 2023 kell 10.00 kuni 6. juuni 2023 kell 16.00, mille jooksul pakutakse avalikult Pakkumise Aktsiaid
Prospektimäärus	Euroopa Parlamendi ja Nõukogu Määrus (EL) 2017/1129
Reglement	Börsi mitmepoolse kauplemissüsteemi First North reglement
VPTS	Väärtpaberituruseadus



11. LISAD

Lisa 1 – Grab2Go AS-i põhikiri – kättesaadav [siin](#)

Lisa 2 – Grab2Go AS-i perioodi 22.07.2020 – 31.12.2021 auditeeritud aruanne – kättesaadav [siin](#) (sõltumatu vandeaudiitori aruanne [siin](#)) ja perioodi 01.01.2022 – 31.12.2022 auditeeritud aruanne – kättesaadav [siin](#) (sõltumatu vandeaudiitori aruanne [siin](#)).

Lisa 3 – Tooteleht – kättesaadav [siin](#).