



# Nyemission inför planerad notering på AktieTorget

**OmniCar Holding AB**

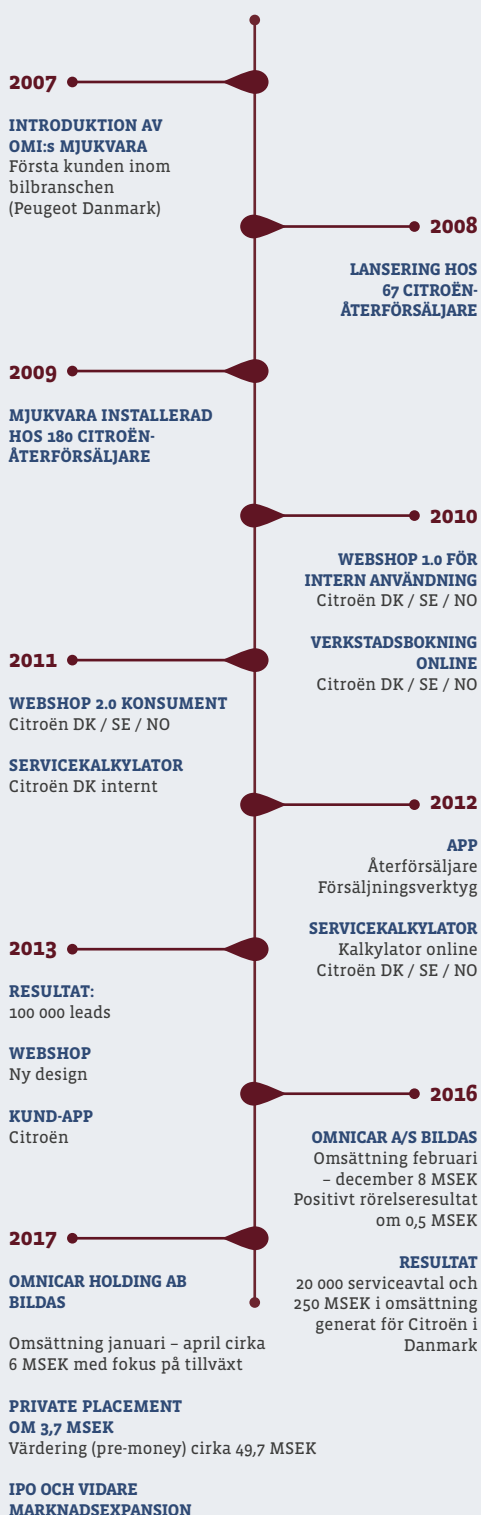
559113-3987

[www.omnicar.dk](http://www.omnicar.dk)

OmniCar Holding AB har via det helägda dotterbolaget OmniCar A/S utvecklat en helhetslösning för ökad försäljning och ökad lojalitet inom bilbranschen. Redan idag har plattformen genererat över 250 miljoner SEK i omsättning för dess användare.



# OmniCars historia



## OmniCar i korthet

OmniCar har utvecklat en mjukvarulösning som förändrar hur bilindustrin säljer bilar. Lösningen utvecklades ursprungligen för Citroën och har resulterat i över 250 MSEK i omsättningsökning för Citroën. OmniCar har en snabbt växande kundbas och stark omsättningstillväxt.

OmniCars lösning utvecklades initialt av OMI A/S, medgrundat av OmniCars tillträdande VD Claus T. Hansen. Intresset samt potentialen var emellertid så omfattande att ledningen såg mycket goda affärsmöjligheter och beslutade därför att bryta ut teknologin och bilda OmniCar. OmniCar omsatte under sina första tio verksamma månader 2016 cirka 8 MSEK med ett positivt rörelseresultat om cirka 0,5 MSEK och under de första fyra månaderna 2017 har Bolaget omsatt cirka 6 MSEK med ett rörelseresultat om cirka 1,9 MSEK före engångskostnader hänförliga till tillväxtfokus. Bakom OmniCars team finns lång erfarenhet av IT, försäljning och marknadsföring. Både OmniCars ledning och styrelse har tidigare varit med och byggt upp framgångsrika företag som har förvärvat.

- Genom internets frammarsch har konsumtionen inom bilbranschen förändrats och vinstmarginalerna minskat. Eftermarknadsförsäljning, det vill säga serviceavtal, reservdelar och verkstadsarbete har blivit viktigare. För att uppnå ökade intäkter måste varje aktörs verksamhet effektiviseras. OmniCars plattformsteknologi är framtagen i detta syfte och har framgångsrikt använts under flera år. OmniCar har utvecklat en lösning som ligger rätt i tiden och som efterfrågas inom branschen; en mjukvarulösning för bilbranschen som genererar ökad omsättning och förbättrad kundlojalitet. Det finns ännu ingen konkurrent som erbjuder fullfjädrade tjänster inom OmniCars område.
- OmniCar har från början utvecklat sin mjukvarulösning för Citroën i Skandinavien. Utvecklingen påbörjades 2008 och totalt har över 15 MSEK investerats i mjukvarulösningen. Mellan 2012 – 2016 har lösningen genererat över 25 000 serviceavtal för Citroën i Norden och över 250 MSEK i omsättning för Citroën i Danmark.
- OmniCar har redan avtal med Citroëns importörer i Danmark, Norge och Sverige samt Peugeot i Danmark, Norge och Sverige. Även Mercedes-Benz och Kias återförsäljare använder OmniCar i Norge. Bilimportörer har i sin tur stor inverkan på bilåterförsäljare, vilket innebär att när en bilimportör är kund till OmniCar är även ett stort antal bilåterförsäljare potentiella kunder. Bolaget har en pipeline som innefattar ett stort antal potentiella kunder i form av bilimportörer och bilåterförsäljare. Mjukvarulösningen kan användas av både återförsäljare och importörer.
- OmniCars målsättning under 2017 är att teckna avtal med 100 nya bilåterförsäljare och omsätta cirka 23 MSEK. Finansiell målsättning är att omsätta över 40 MSEK under 2018 och 100 MSEK under 2019.
- Samtliga av OmniCars huvudägare har inför den planerade noteringen ingått lock up-avtal i ett år från första handelsdag. Tillträdande VD Claus T. Hansen, tillträdande styrelseledamot Stig Jensen och styrelseledamot Mikkel Lippmann har tecknat aktier för sammanlagt cirka 3,7 MSEK i en nyligen genomförd private placement för fortsatt tillväxt till teckningskursen 5,40 SEK per aktie, dvs. till samma kurs som i noteringsemissionen.

# Medgrundare och tillträdande VD Claus T. Hansen samt tillträdande styrelseledamot Stig Jensen har ordet

Kunduppföljning och kundlojalitet har alltid varit ett stort problem inom bilbranschen. Historiskt har importörer och återförsäljare samarbetat; importörer med agentur för ett bilmärke och återförsäljare som säljer bilarna.

Importörer och återförsäljare arbetade tillsammans för att nå kunder och när dessa köpte bilar gynnades hela näringskedjan. Idag finns fler aktörer och fler finansieringsalternativ. Importörer har agentur för flera bilmärken och bilåterförsäljarna säljer flera bilmärken. De arbetar inte längre som ett team. Det är heller inte längre självklart att vända sig till bilhandlare och det är framförallt inte en självklarhet att kunden kommer tillbaka för service, nya bildelar eller nästa gång det är dags för ett bilköp.

Bilbranschen är på stadig frammarsch. Det säljs fler bilar än någonsin och utvecklingen inom bilindustrin går framåt i mycket hög hastighet. Den digitala revolutionen har även förändrat konsumtionsmönstret inom bilindustrin. Bilhandlare har inte hängtt med i denna utveckling och bilhandlare har idag problem med att hantera de leads som genereras – och ännu större problem att bibehålla kunderna efter bilköpet. Det är inte ovanligt med historier om människor som kontaktat en återförsäljare för att köpa en bil men sedan inte hört av bilförsäljaren. Det är heller inte ovanligt att potentiella kunder besöker en bilåterförsäljare för att sedan glömmas bort; bilbranschen har svårt att hantera potentiella bilaffärer och därigenom att sälja fler bilar.

Vidare faller intjäning per bil – på en ny, mindre bil i Danmark tjänar en bilförsäljare i snitt cirka 640 SEK. Detta innebär att bilhandlare behöver effektivare leadhantering och kunna erbjuda bättre provkörningsmöjligheter innan bilköp – och effektivare sätt att erbjuda service- och eftermarknadsalternativ för att tjäna mer pengar. Detta är vad OmniCar erbjuder.

Vår mjukvarulösning började utvecklas för Citroën i Skandinavien 2008. Citroën var vid denna tidpunkt en kund till bolaget som OmniCar är en spin-off från, den digitala byrån OMI, vilken styrelseledamot Claus T. Hansen är medgrundare av. Citroën investerade stora


summor på marknadsföring som genererade leads och potentiella bilaffärer men hade svårt att följa upp dessa. De bad därför OMI att ta fram en mjukvara som spårade leads och stöttade bilåterförsäljarna med dessa. Mjukvarulösningen blev mycket lyckad, Citroën ökade sin försäljning och leads kunde följas upp på ett sätt som inte tidigare var möjligt. Under 2016 decentraliserades Citroën och rättigheterna såldes till fristående bilimportörer. Mjukvarulösningen ägdes emellertid av OMI och vi såg därför vår chans att sälja in mjukvarulösningen till hela bilbranschen. Vi bildade därför OmniCar.

Bilbranschen är historiskt en konservativ bransch men som nu är på väg att bli helt digitaliserad. Årligen spenderas miljarder SEK på marknadsföringskampanjer inom bilbranschen, dessa kampanjer genererar ett stort antal leads; leads som tidigare inte på ett effektivt sätt kunnat följas upp. Vår mjukvarulösning samlar in dessa leads och distribuerar dem till bilåterförsäljare vars säljare kan initiera säljprocessen, exempelvis genom mejl, SMS eller telefonsamtal. Bilförsäljarens aktivitet loggas och kan följas upp av den som aktiverat marknadsaktiviteter. Provkörningar är ett av de mest effektiva sätten att sälja en bil – genom vårt system kan leads erbjudas provkörningar och bokas in. Snabbare återkoppling till leads innebär en ökad försäljning och därigenom en ökad return of investment för marknadsaktiviteten som lockade den potentiella kunden. Ökad försäljning till en lägre kostnad.

Vid bilförsäljning finns en viss vinstmarginal men än viktigare i bilbranschen idag är, som en följd av de sjunkande vinstmarginalerna per såld bil, att sälja in serviceavtal, verkstadsbokningar och därigenom uppnå långvarig kundlojalitet. Trots detta tar det i dagsläget upp till 72 timmar att samla in all data som behövs för ett serviceavtal och en majoritet av bilhandlarna sköter sina serviceavtal i Excel eller Word. Service- och

”OmniCars styrelse och ledning har omfattande erfarenhet av att bygga upp framgångsrika företag. OmniCar har alla förutsättningar att växa snabbt.”

Stig Jensen  
Tillträdande styrelseledamot, OmniCar Holding AB



## ”OmniCars mjukvarulösning är efterfrågad och vi är övertygade om att vårt koncept är den länk som saknats inom bilbranschen.”

verkstadsarbetet har således ännu inte digitaliserats. För att effektivisera denna process behövs en lösning som automatiskt kan skapa, utöka, avbryta eller återskapa serviceavtal och även skapa överblicksvyer över pipeline och personalresurser samt risk och kostnadsbild. Genom vår mjukvarulösning skapas serviceavtal på ett fåtal minuter och vi är övertygade om att vår lösning är den lösning som saknats inom bilindustrin. Nyligen uttalade Dan Ammann, president för General Motors, att bilbranschen kommer att förändras mer de kommande fem åren än vad den gjort under de senaste femtio. Vi är beredda att hålla med – och beredda att leda OmniCar genom digitaliseringen av bilbranschen.

Vår affärsmodell utgår från återkommande intäkter likt en prenumeration. Bilhandlare betalar en licensavgift för tillgång till vår molnlösning. Vidare erhåller vi intäkter per genererat serviceavtal genom en procentuell avgift om cirka 10 procent per avtal. Under de fåtal månader OmniCar var verksam under 2016, året när OmniCar bildades, omsatte vi cirka 8 MSEK och gjorde en vinst om cirka 0,5 MSEK. Försäljningen har ökat kraftigt under 2017; under årets första fyra månader var vår omsättning cirka 6 MSEK. Vår målsättning är att omsätta cirka 23 MSEK under 2017. Vi har redan avtal med Interdan Bil A/S i Danmark, som har rättigheterna till Citroën i Danmark och Peugeot i Sverige, Bertel O. Steen-koncernen som har rättigheterna till Citroën, Peugeot, Mercedes-Benz och Kia i Norge samt FSC Bilar AB som har rättigheterna till Citroën i Sverige och även säljer Mitsubishi och Hyundai. Dessa importörer har i sin tur hundratals återförsäljare som därigenom även är potentiella kunder för OmniCar eftersom bilimportörer har stor inverkan på bilåterförsäljare. Vidare har vi en omfattande pipeline med potentiella kunder som omfattar bilimportörer, nybilsåterförsäljare, begagnatbilförsäljare, däckverkstäder och fristående bilverkstäder. OmniCars mjukvarulösning är efterfrågad och vi är övertygade om att vårt koncept är den länk som saknats inom bilbranschen.

Bakom OmniCar finns ett mycket erfaret team. Teamet har startat och byggt upp ett stort antal framgångsrika företag och även byggt upp flera företag som har förvärvat. Vidare är OmniCars styrelseordförande Jens Aaløse koncerndirektör för TDC, den danska motsvarigheten till Telia. Vi har omfattande erfarenhet av IT, försäljning samt marknadsföring och vi ser nu att läget är rätt för att ta OmniCar till nästa nivå. Vi har redan avtal med bilimportörer och tillväxten är stark. Nu genomför vi en nyemission om cirka 14 MSEK med efterföljande planerad notering på AktieTorget för att möjliggöra den omfattande expansion och globala uppskalning av OmniCar som vi redan har inlett. Initialt avser vi att expandera och öppna kontor i Stockholm och Oslo. Vår resa har startat i ett högt tempo och vi avser att fortsätta så.


Varmt välkommen att teckna aktier i OmniCar Holding AB!

### **Claus T. Hansen**

*Medgrundare och tillträdande VD, OmniCar Holding AB*

### **Stig Jensen**

*Tillträdande styrelseledamot, OmniCar Holding AB*



## ”OmniCars vision är att digitalisera bilindustrin. Ökad försäljning och ökad lojalitet till lägre kostnad.”

### **Claus T. Hansen**

*Medgrundare och tillträdande VD, OmniCar Holding AB*



## Målsättningar

### 2017 - Regional

- Lansering av bilåterförsäljarlösning (juni 2017)
- 100 nya bilåterförsäljarkunder
- Utveckling av mjukvaran till en moln- och app-baserad plattform fullt integrerbar med tredjepartsapplikationer

### 2018 - Internationell

- 600 nya bilåterförsäljarkunder
- Lansering av CRM-modul för bilåterförsäljare
- Expansion till Europa

### 2019 - Global

- 3 600 nya bilåterförsäljarkunder
- Distribution genom samarbetspartners
- Global expansion
- Potentiell uppskalning till andra segment
- Omsättning över 100 MSEK

## Erbjudandet i sammandrag

**Teckningstid:** 8 - 22 juni 2017.

**Teckningskurs:** 5,40 SEK per aktie.

**Emissionsvolym och lägsta gräns för genomförande:** Erbjudandet omfattar högst 2 600 000 aktier, motsvarande 14 040 000 SEK.

**Teckningspost:** Minsta teckningspost är 950 aktier (5 130 SEK).

**Antal aktier innan nyemission:** 9 895 710 aktier.

**Värdering (pre-money):** Cirka 53,4 MSEK.

**Teckningsförbindelser:** Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om totalt cirka 7,4 MSEK, totalt motsvarande cirka 53 procent av emissionsvolymen.

**Notering på AktieTorget:** OmniCars aktie är planerad att noteras på AktieTorget. Första dag för handel är beräknad att bli den 13 juli 2017.

## Hänvisning till memorandum

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I memorandumet för OmniCar finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med bolagets verksamhet och dess aktie. Innan ett investeringsbeslut kan fattas ska dessa risker tillsammans med övrig information i det kompletta memorandumet noggrant genomläsas. Memorandumet finns tillgängligt för nedladdning på bolagets ([www.omnicar.dk](http://www.omnicar.dk)), AktieTorgets ([www.aktietorget.se](http://www.aktietorget.se)) och Sedermera Fondkommissions ([www.sedermera.se](http://www.sedermera.se)) respektive hemsidor.

# Anmälan om förvärv av aktier i OmniCar Holding AB

## Skickas till:

Sedermera Fondkommission  
Emissionstjänster  
Norra Vallgatan 64, 211 22 Malmö

## Alternativt till:

Fax: 040-615 14 11  
E-post: nyemission@sedermera.se  
(inscannad anmälningsedel)

**Teckningstid:** 8 juni – 22 juni 2017

**Teckningskurs:** 5,40 SEK per aktie.

**Betalning:** Avräkningsnotor är beräknade att skickas ut snarast efter avslutad teckningstid och betalning skall ske senast fyra bankdagar därefter.

**OBS! Likvid dras ej från VP-konto/depå**

För ytterligare information kontakta Sedermera Fondkommission Tel: + 46 (0) 40- 615 14 10

Följande anmälningsedel ska användas vid intresse av att förvärva aktier i OmniCar Holding AB, org.nr 559113-3987. För fullständig information om det aktuella erbjudandet, se memorandum utgivet av styrelsen i OmniCar Holding AB i juni 2017.

Anmälningssedeln ska vara Sedermera Fondkommission tillhanda senast kl. 15.00 den 22 juni 2017. Endast en anmälningsedel per tecknare kommer att beaktas. Vid flera inlämnade anmälningsedlar gäller den senast inkomna. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende. Anmälan är bindande.

Besked om eventuell tilldelning lämnas genom utskick av avräkningsnota och betalning ska ske i enlighet med anvisningarna på denna. Avräkningsnotor är beräknade att skickas ut snarast efter avslutad teckningstid och betalning ska ske senast fyra bankdagar därefter. De som inte tilldelats några aktier får inget meddelande.

## Enligt villkoren i memorandumet, utgivet av styrelsen i OmniCar Holding AB i juni 2017, tecknar undertecknad härmed:

Antal aktier:

st aktier i OmniCar Holding AB till teckningskursen 5,40 SEK per aktie.  
Minsta teckningspost är 950 aktier (motsvarande 5 130 SEK).

## VP-konto eller depå dit tilldelade aktier ska levereras (ange endast ett alternativ):

<b>VP-Konto/Servicekonto</b>	0	0	0							
------------------------------	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--

<b>Depånummer</b>		<b>Bank/Förvaltare</b>	
-------------------	--	------------------------	--

**Har du för avsikt att teckna aktier genom en depå kopplad till en kapitalförsäkring (KF) eller ett investeringssparkonto (ISK)?  
Vänligen kontakta din förvaltare eller bank för mer information om teckningsförfarandet.**

## Namn och adressuppgifter (VAR GOD TEXTA TYDLIGT):

Efternamn/Firma		Tilltalsnamn		Person-/Organisationsnummer	
Gatuadress, box eller motsvarande				Telefon dagtid/mobiltelefon	
Postnummer	Ort	E-post		<b>Önskar avräkningsnota via e-post</b>	
Ort och datum		Underskrift (i förekommande fall av behörig firmatecknare eller förmyndare)			

## Genom undertecknande av denna anmälningsedel medges följande:

- Att jag har tagit del av memorandumet och förstått riskerna som är förknippade med att investera i det aktuella finansiella instrumentet;
- Att jag har tagit del av och förstått vad som anges under Villkor och anvisningar i memorandumet;
- Att jag har tagit del av och accepterat den information som finns på anmälningssedeln;
- Att jag är medveten om att inget kundförhållande föreligger mellan Sedermera Fondkommission och tecknaren avseende denna teckning;
- Att jag är medveten om att Sedermera Fondkommission inte kommer att bedöma om teckning av aktuellt instrument passar mig eller den jag tecknar för;
- Att jag har observerat att erbjudandet inte riktar sig till personer som är bosatta i USA, Kanada, Australien, Hongkong, Singapore, Sydafrika, Schweiz, Nya Zeeland, Japan eller andra länder där deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt;
- Att jag är medveten om att anmälan inte omfattas av den ångerrätt som följer av Distans- och hemförsäljningslagen;
- Att jag genom undertecknandet av denna anmälningsedel befullmäktigar Sedermera Fondkommission att för undertecknads räkning verkställa teckning av aktier enligt de villkor som framgår av memorandumet utgivet av styrelsen i OmniCar Holding AB i juni 2017;
- Att inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text på denna anmälningsedel;
- Att tilldelning av aktier i enlighet med ifylld anmälningsedel inte kan garanteras;
- Att personuppgifter som lämnas i samband med uppdraget lagras och behandlas av Sedermera Fondkommission för administration av detta uppdrag. Uppgifterna kan även komma att användas i samband med framtida utskick av erbjudandehandlingar. Personuppgifter lagras och behandlas i enlighet med personuppgiftslagen.