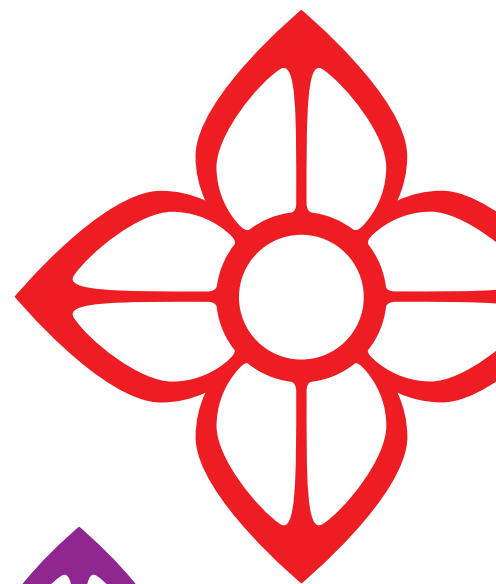
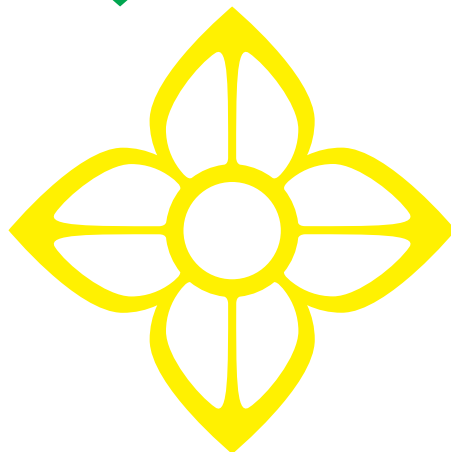
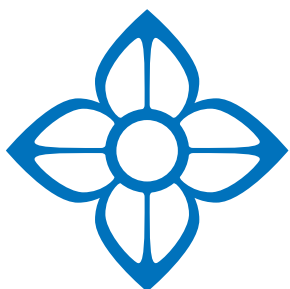
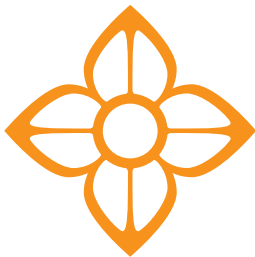
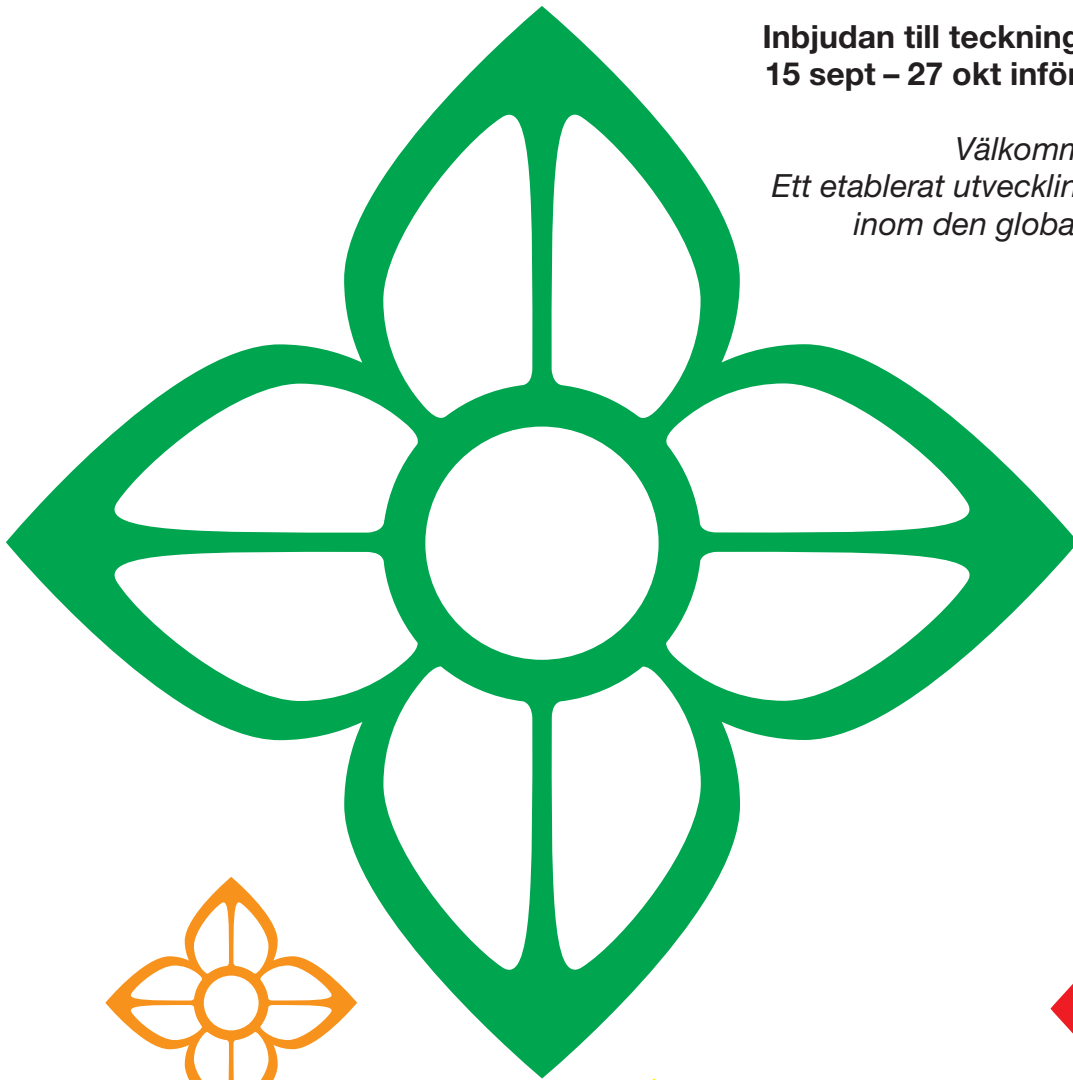


AMAE SKANDINAVIA AB TILLÄGGSMEMORANDUM 2014

**Inbjudan till teckning av aktier för nyemission
15 sept – 27 okt inför notering på Aktietorget.**

*Välkommen till AMAE
Ett etablerat utvecklings- och produktionsbolag
inom den globala hårvårdsindustrin.*



AMAE – EN UPPSTICKARE I EN TRADITIONELL BRANSCH MED MYCKET HÖG LÖNSAMHET

AMAE har alla ingredienser som behövs för att skapa ett globalt varumärke och en lönsam investering

INVESTERINGEN

VÄRDERING

Vi är ett annorlunda bolag – en udda fågel – i en för de flesta okänd bransch. Bolagsvärderingen är därför lagd på en låg nivå, knappt SEK 21 000 000, vilket ger våra investerare möjlighet att delta i en potentiellt kraftig värdeökning inom 2–3 år. Med traditionellt multipelresonemang (och förutsatt att emissionen blir fullteknad och att vi håller vår omsättnings- och vinstmålsättning) på 6 till 10 gånger EBITDA skulle vi ligga på en värdering på SEK 60 000 000 till SEK 100 000 000 om 2–3 år, vilket skulle ge en aktiekurs på SEK 13 till SEK 42.

MÅLSÄTTNING FÖR FÖRSÄLJNING OCH VINSTMARGINAL

Målsättningen är realistisk och trovärdig. Försäljningsmålsättningen per säljare är verifierad och ligger väl under vad branschen i övrigt presterar. Vinstmarginalen för AMAE vid försäljning av hårvårdsprodukter till salong är hög, omkring 85%. Övriga kostnader är väl kända och dokumenterade. Vilket innebär att vinstmarginalen är säkerställd.

INTERNATIONELL PRISSÄTTNING PÅ VARUMÄRKEN INOM SEGMENTET

De stora drakarna Procter & Gamble, Henkel, Unilever och Revlon växer fortlöpande genom uppköp av mindre varumärken inom det mest lönsamma segmentet i branschen: professionella produkter till salonger. Prisättningen är skyhögt över traditionella värderingsformler med t.ex. multiplar på vinsten och innebär stora påslag för varumärkets värde.

I våras köpte Revlon det spanska företaget Colomer Group för USD 660 000 000. I juni köpte Henkel tre varumärken: Sexy Hair, Alterna och Kenra inom segmentet för EUR 270 000 000.

EXIT

AMAEs expansionsplan Fas 1 & 2, som emissionen är avsedd för, samt den därefter kommande Fas 3, är uppbyggd för att maximera värderingen av bolaget vid slutförandet av varje fas. Genom att AMAE skapar närvaro på de utvalda marknaderna som planerat i de olika faserna kommer AMAE att bli en intressant uppköpskandidat.

Efter genomförandet av Fas 3 i ett senare skede, vilket kommer att kräva ytterligare kapital på ca SEK 50 000 000, beräknas den totala försäljningen för AMAE uppgå till ca SEK 330 000 000. EBITDA beräknas ligga på ca SEK 70 000 000, vilket med traditionella värderingsmetoder skulle motsvara ett bolagsvärde på SEK 420 000 000 till SEK 700 000 000. AMAE kommer då att vara ett etablerat internationellt varumärke och kan troligen räkna med ett väsentligt premiepåslag för värdet i varumärket vid ett uppköp.

SLUTSATS

En investering i AMAE skapar en chans att vara med i ett väletablerat bolag i en bransch med mycket hög lönsamhet och goda exitmöjligheter. Aktiespararnas analys av AMAE slutar med en köprekommendation. ”Klipp till på hårvårdsföretaget AMAE”.

