

Bestin Service Solutions™

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER

I SAMBAND MED ANSLUTNING TILL AKTIETORGET



Bestin Prepackaged Service Software AB (publ)

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER

VD har ordet

Det brukar behövas ett antal försök innan en ny produkt blir någorlunda fulländad och blir en storsäljare. Klarar man de första tuffa åren och lär sig av sina misstag är sannolikheten att lyckas större. Erfarenheten från våra två första fulla verksamhetsår 2006 och 2007 har stärkt oss i vår övertygelse om att Bestin är på rätt väg – och att vår affärsidé har en intressant potential.

Bestins verksamhet startade september 2005 och hade kundintäkter från start. Under 2006 omsatte vi 2,9 MSEK och hade en orderingång på drygt 6 MSEK i kontrakt över 3 år, trots förseningar av vårt första färdiga erbjudande till marknaden. Först i november 2006 släppte vi den färdiga företagstjänsten på marknaden.

”Redan nu har vi bevisat Bolagets möjligheter att bli ett etablerat företag på en marknad som vi, bara i Sverige, bedömer har ett värde på minst 15 miljarder kronor inklusive produkter och tjänster”.

Under 2007 har vi haft ett genombrott med våra Processtjänster, som riktar sig till stora och/eller multinationella organisationer med tusentals användare. Under andra halvan av 2007 har vi knutit nya avtal, som tillsammans med befintliga avtal över tre år har ett värde på mer än 11 MSEK.

När Bolaget startade visste vi att behovet av och marknaden för paketerade och/eller förkonfigurerade företagstjänster var väldigt stor, men vi var osäkra på hur mycket av denna marknad vi kunde adressera. Efter att endast ha skrapat på ytan har vi kunnat bekräfta att enbart den svenska marknaden är angenämt stor. Vi har konstaterat att möjligheterna för att utöka vårt erbjudande på en internationell marknad är mycket goda.

Bolaget står nu väl förberett för en bred kommersiell satsning och behöver stärka förutsättningarna för att ta tillvara denna möjlighet. Målen är att utveckla Bestin som varumärke, med dess värderingar för såväl teknikutveckling som marknadsföring. Redan nu har vi bevisat Bolagets möjligheter att bli ett etablerat företag på en marknad som vi, bara i Sverige, bedömer har ett värde på minst 15 miljarder kronor inklusive produkter och tjänster. Med denna nyemission skapas de grundläggande förutsättningarna för en snabbare tillväxt i försäljning och därmed även i Bolagets utveckling.

Att investera i Bestin innebär att du får möjligheten att följa ett företag med stor utväxlingspotential och spännande utsikter, både på en nationell och senare en internationell marknad. Att köpa aktier innebär förstås alltid en risk men vi ber Dig att läsa vårt prospekt noga! Vi har velat ge en så tydlig bild av företaget och dess förutsättningar som möjligt.

Anders Ottosson

VD, Bestin Prepackaged Service Software AB (publ)

“BESTIN STÅR NU RUSTAT FÖR EN BREDARE KOMMERSIALISERING, MED INTRESSANTA KUNDER OCH EN ANGENÄM ORDERSTOCK, DÄR BOLAGET GÅR IFRÅN DRYGT 975 ANVÄNDARE PER DECEMBER 2007 TILL ÖVER 7 000 ANVÄNDARE UNDER FÖRSTA HALVÅRET 2008 GENOM REDAN SLUTNA AVTAL”

TECKNINGSTID: 5-21 MAJ 2008

Verksamhet

Bestin erbjuder en programvara över Internet där man kan paketera olika typer av nödvändiga funktioner som företag, landsting eller kommuner behöver för att fungera. Bestin paketerar vad Bolaget kallar färdiga (Affärstjänster) och/eller konfigureringsbara företagstjänster (Processtjänster). Syftet är att förenkla den dagliga supporten för kärnverksamheten, sänka kostnaderna och öka styrningen av det interna supportbehovet. Detta gör Bestin med hjälp av en egenutvecklad teknologi som möjliggör konceptuella paketeringar av tjänster. Lösningen, som går under namnet Bestin Service Solutions™, kan bland annat laddas ner och helt köras över Internet såväl som via en installation i kundens nätverk.

Målsättning

Bolagets affärsmodell och dess skalbarhet gör det enkelt att sätta försäljningsmål. Bestin anser att ett abonnemangsunderlag på 35 000 användare skapar ett fundament som tillåter att utveckla Bolaget aggressivt med god avkastning. När delmålet på 35 000 användare är uppnått har Bolaget som målsättning att i snitt fördubbla antalet användare/abbonenter per år under en treårsperiod.

Detta mål ska uppnås genom att öka säljorganisationen till mellan sex och åtta resurser (1,5 resurser per 2007) för hemmamarknaden Sverige. Försäljningsarbetet är främst inriktat på direktförsäljning till slutkund, men Bestin avser att bygga upp olika distributionskanaler, dels via ett franchisekoncept och dels via provisionssäljare på Bolagets paketerade och helt färdiga affärslösningar.

Marknad

Bolaget bedömer att Sverige är en tillräckligt stor marknad för att Bestin ska kunna bygga upp en bra och sund finansiell plattform. Dock är Sverige en liten marknad ur ett internationellt perspektiv och Bolaget ser därför det som en stor möjlighet växa på den globala marknaden. Skalbarheten i Bestins erbjudande är hög, kostnadseffektiv och enkel att introducera på andra marknader. Bestin anser sig också ligga helt rätt i tiden och med god framförhållning mot eventuella konkurrenter.

Kunder

Bolaget har under 2007 fokuserat på att sälja sina paketeringar inom processtjänster. När detta skrivs har Bestin två större kunder för Bolagets anpassningsbara lösningar inom processtjänster i projekt för produktion före oktober månads utgång 2008. Enbart dessa två kunder motsvarar en potential på drygt 9 000 till 15 000 användare.

Avseende Bestins helt färdiga affärstjänster har Bolaget när detta skrivs 19 kunder med sammanlagt drygt 450 användare.

Historisk utveckling och prognos

(KSEK)	2005	2006	2007	2008*
Nettoomsättning	216	2 897	3 224	9 686
Resultat efter finansiella poster	11	13	32	2 179

* Prognos

Hänvisning till prospektet

Alla investeringar i aktier är förenade med risktagande. I prospektet för Bestin Prepackaged Service Software AB (publ) finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med bolaget och dess aktier. Innan ett investeringsbeslut fattas skall dessa risker tillsammans med övrig information i det kompletta memorandumet noggrant genomläsas. Prospektet för Bestin Prepackaged Service Software AB (publ) finns tillgängligt för nedladdning på www.bestin.se.

Erbjudandet i sammandrag

Teckningstid:

5-21 maj 2008

Teckningskurs:

8,30 SEK per aktie

Antal aktier i erbjudandet:

Erbjudandet omfattar lägst 240 000 B-aktier och högst 362 000 B-aktier.

Teckningspost:

Minsta teckningspost är 500 aktier.

Betalning:

Kontant likvid skall vara Bolaget tillhanda den 29 maj 2008.

Antal aktier innan emissionen:

250 000 A-aktier, 1 910 000 B-aktier.

Värdering:

17 928 000 SEK (pre-money).

Handelspost:

500 aktier.

ISIN-kod:

SE0002423210

Teckningsförbindelse:

Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om cirka 500 000 SEK.

Anslutning till AktieTorget:

B-aktien i Bestin planeras att listas på AktieTorget. Första dag för handel beräknas bli den 24 juni 2008.

ANMÄLAN TILL TECKNING AV AKTIER

Bestin Prepackaged Service Software AB (publ)

Teckningstid: 5 maj 2008 – 21 maj 2008

Besked om tilldelning sänds ut: 23 maj 2008

Likviddag: Betalning skall vara bolaget tillhanda senast den 29 maj 2008

Pris per B-aktie: 8,30 kronor

Teckningssedel insändes per post, fax eller inscannad via e-post till:

Bestin Prepackaged Service Software AB (publ)

Traversvägen 3

245 34 Staffanstorp

Fax: 046-250 560

E-post: nyemission@bestin.se

Teckningssedel måste vara Bestin tillhanda senast kl. 17.00 den 21 maj 2008.

Härmed inbjuds Ni att teckna B-aktier i Bestin. Minsta teckningspost är 500 B-aktier. Teckning skall ske i intervaller om 500 B-aktier.

Undertecknad anmäler sig härmed för teckning av:

..... st B-aktier i Bestin. Pris 8,30 kronor per B-aktie. Courtage utgår ej.

Tilldelade B-aktier skall betalas enligt instruktionen på avräkningsnotan som kommer att sändas ut den 23 maj 2008 med likviddag den 29 maj 2008.

I det fall undertecknad erhåller tilldelning av B-aktier, önskas de insätta på nedanstående VP-konto eller depå:

.....
VP-konto

eller

.....
Depå

.....
hos (bank/fondkommissionär)

Undertecknad är medveten om, samt medger att:

- Anmälan är bindande. Endast en teckningssedel per tecknare kommer att beaktas. Vid flera inlämnade teckningssedlar gäller den till bolaget senast inkomna;
- VP-konto eller depå hos bank/fondkommissionär måste vara öppnat vid inlämnandet av teckningssedeln;
- Inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text på denna teckningssedel;
- Ofullständigt eller felaktigt ifylld teckningssedel kan komma att lämnas utan avseende;
- Leverans av B-aktier till dem som tilldelats B-aktier kommer att ske när betalning erlagts;
- Leverans av B-aktier beräknas påbörjas den 12 juni 2008;
- Kopia av bolagsordningen samt kompletta villkor för emissionen hålls tillgängliga på bolagets kontor;
- Förvärv sker i enlighet med villkor angivna i offentliggjort prospekt i maj 2008, av styrelsen i Bestin.

Person- och kontaktuppgifter. Var god texta tydligt med VERSALER.

.....
Namn / Firma

.....
Tel. dagtid (även riktnr)

.....
Personnr / Org.nr

.....
Land (utom Sverige)

.....
Gatuadress, box eller motsvarande

.....
Datum och underskrift

.....
Postnummer

.....
Ort

.....
E-post