

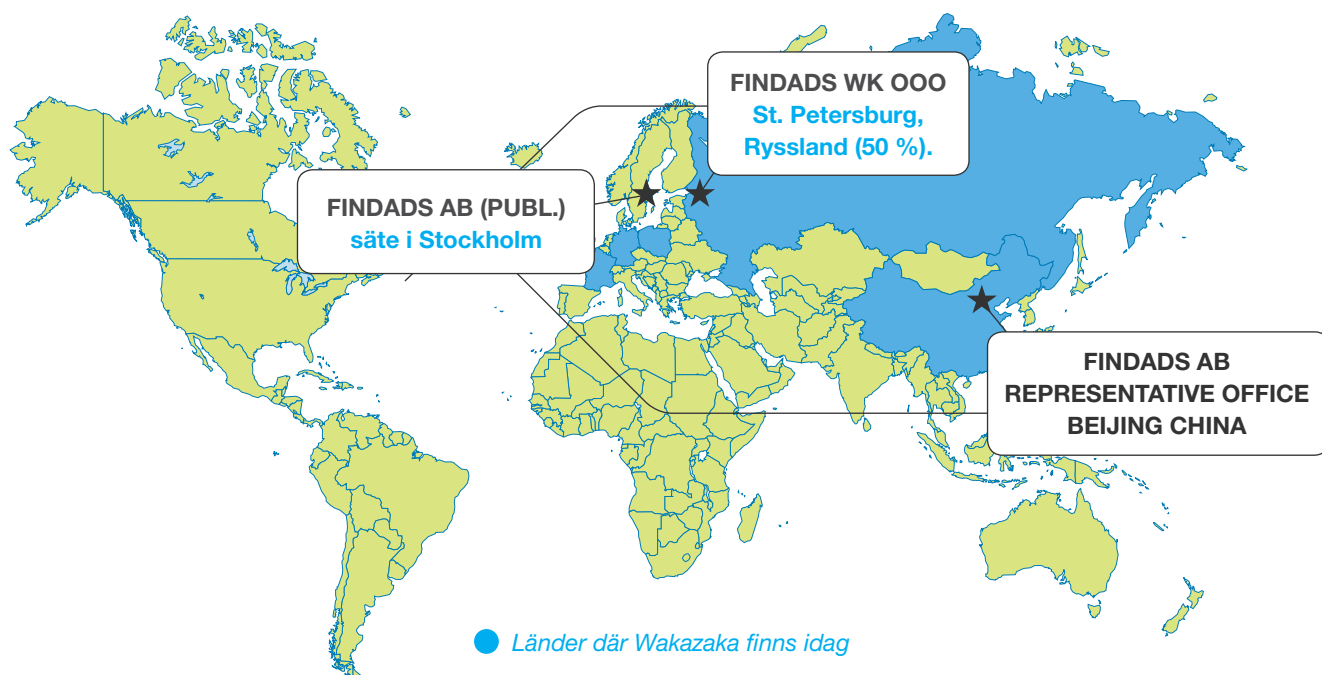


FINDADS AB (PUBL.) INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER

Upprättat i samband med nyemission
och listning på Aktietorget



FindAds når idag en marknad med 1,6 miljarder människor och 370 miljoner Internetanvändare. Wakazaka finns idag både på mogna marknader som Frankrike och Tyskland och på tillväxtmarknader som Kina och Ryssland. Andrahandsmarknaden på Internet växer kraftigt och annonsinvesteringarna rör sig från traditionella media till Internet. FindAds står nu inför en stor expansion på en mycket intressant marknad och behöver därför tillskott av kapital. FindAds AB (publ.) ska genomföra en nyemission och har ansökt om listning av bolagets aktie på Aktietorget.



FINDADS

FindAds AB (publ.) (FindAds) är verksam inom utvecklingen av webbtjänster. FindAds har utvecklat sökmotorn Wakazaka. Huvudkontor är i Stockholm och merparten av de anställda finns i Kina.

WAKAZAKA

Wakazaka är en söktjänst på Internet som underlättar för användaren att hitta begagnade objekt. Användaren kan se hela utbudet av radannonser på nätet organiserade på ett överskådligt och adekvat sätt.

Wakazaka finns idag i Ryssland, Kina, Polen, Frankrike och Tyskland, och kommer löpande att lanseras i nya länder. Radannonsmarknaden är konkurrensutsatt med många aktörer vilket gör en sökmotor inom radannonser en attraktiv tjänst med stor användarnytta.

NYEMISSION

Vid extra bolagsstämma i FindAds AB (publ), den 8 oktober 2009 beslutades att genomföra en ökning av aktiekapitalet genom nyemission som omfattar minst 200 000 aktier (3 000 000 SEK) och högst 666 666 aktier (9 999 990 SEK). Fulltecknad nyemission tillför Bolaget högst 9 999 990 kronor före emissionskostnader (emissionskostnaderna beräknas uppgå till ca 250 000 SEK). Emissionen skall genomföras utan företrädesrätt för befintliga aktieägare. Emissionskursen på 15 sek/aktie ger en värdering av bolaget på 15 000 000 sek före emission och motsvarar en utspädning på 40% vid fullteckning.



BAKGRUND TILL EMISSION OCH NOTERING

FindAds har ansökt om listning på Aktietorget och ska ta in 9 999 990 sek i en nyemission på en pre-money värdering av 15 mkr. Kapital behövs till en expansion i bl.a. Kina, Ryssland och Frankrike och kommer huvudsakligen att användas till marknadsinvesteringar och ej uppbyggnad av kostnader.

Att bygga upp stora trafikmängder kräver investeringar i ett kort perspektiv, därav förevarande nyemission. När siterna väl är etablerade kommer dessa kostnader att kunna minskas eftersom köparna lär sig att hitta till FindAds siter direkt.

Det föreligger ett fönster i tiden för Wakazaka att etablera sig som en ledande söktjänst för annonser då bolaget är först ut i Kina, Ryssland och Polen. Dessa marknader är i ett tidigt utvecklingskede vilket ger bolaget en stark position på marknaden när den växer och mognar.

MARKNAD

Andrahandsmarknaden är mycket stor och i stor tillväxt. Blocket.se är den 7e mest besökta siten i Sverige och Leboncoin.fr (andrahandssite i Frankrike) är den 11e mest besökta siten. Marknaden är en stor och viktig del av Internet, och de länder där Wakazaka redan är lanserat har sammanlagt 373 miljoner Internetanvändare, och uppskattningsvis 61 miljoner användare av andra-

handssiter per vecka. Andrahandsmarknaden växer, och den är i ett tidigt utvecklingskede i länder som Kina och Ryssland. Internet generellt växer och Wakazaka kommer att lanseras i nya länder löpande, vilket innebär att Wakazaka's marknad kommer att växa avsevärt de kommande åren.

	Befolkning (miljoner)	Internet- användare (miljoner)	Internet- penetration	Användare av andrahandssiter (miljoner/vecka)	Användare av andrahandssiter (% av internet- användare)
Kina	1310	253	19%	22	9%
Ryssland	142	30	21%	7	23%
Polen	38,1	16	42%	8	50%
Tyskland	82,6	42,5	51%	9	21%
Frankrike	63,5	31,3	49%	15	48%
SUMMA:	1636,2	372,8	23%	61	16%

(Källa: Wolfram-alpha.com, Alexa.com, Google Trends)

AFFÄRSMODELL

Omsättning av Trafik & intäktsmodeller

Wakazakas affärsmodell går ut på att omsätta trafik. Att omsätta trafik innebär i praktiken att "köpa" in besökare och sedan "sälja" dem vidare. Tjänsten är gratis för användaren och affärsmodellen är B2B. Wakazaka förmedlar besökare till andra sidor och får ersättning för detta.

Ingående Trafik

FindAds kommer att applicera flera olika modeller för att driva trafik till Wakazaka, med fokus på långsiktighet.

- **SEO:** Bra ranking hos de stora sökmotorerna.
- **CPC:** En direkt kostnad per besökare,
- **Affiliationer:** Varumärket exponeras,
- **Leads:** Delar med sig av genererad intäkt,

Utgående Trafik: Intäkter

Det finns en stor mängd alternativ för att generera intäkter vid utgående trafik. Det är denna del som är särskilt intressant för FindAds tjänst Wakazaka. De sidor dit Wakazaka skickar besökare betalar för trafik i majoriteten av fallen. På varje sida som visas för användaren är i stort sett alla element länkar ut till andra sidor, och majoriteten av dem genererar intäkter till Wakazaka.

Många olika typer av aktörer är redo att betala för förmedlad trafik:

- **Sökmotorer:** Google, Baidu, Yandex, etc,
- **Prisjämförelsesiter:** Kelkoo, flygsiter, etc,
- **Auktionssiter:** eBay, Allegro, etc
- **Andrahandsiter:** Vivasteet, Priceminister, etc,
- **Nätbutiker:** Bilsäljare, klädbutiker på nätet, etc,
- **Datingsiter, spelsiter, etc,**
- **Etc.**

Det finns en uppsjö av olika ersättningsmodeller för den trafik Wakazaka förmedlar till andra aktörer.

- **Cpc:** Wakazaka får betalt för varje förmedlad besökare.
- **Affiliationer:** T.ex. ersättning för registrerade användare.
- **Leads:** Wakazaka får betalt (andel) för genomförd handling (pay-per-action),
- **Banners:** Wakazaka erbjuder en publiceringsplattform.
- **Etc.**

Dessa intäktsmodeller är standardiserade lösningar och det mesta sker per automatik. Till en början kommer FindAds att använda sig av automatiserade modeller som optimeras med ökade trafikvolymerna. Framöver kommer FindAds att teckna avtal med annonsörer direkt, och på så sätt eliminera mellanhänder.

intäktsgenererande ytor på Wakazaka:



Wakazaka är för närvarande lanserat i Kina, Ryssland, Tyskland, Frankrike och Polen



FINDADS IDAG:

- Bolaget är lönsamt.
- Bolaget har en etablerad organisation med lokal närvaro i Kina och Ryssland
- Större delen av de anställda finns i Kina.
- Wakazaka har drygt 40 000 unika besökare per vecka.
- FindAds har avtal med flera viktiga aktörer.
- Wakazaka har mer än 22 miljoner aktuella annonser i sin databas.

MÅL

- Att vara marknadsledande i respektive land
- Att expandera verksamheten till nya länder löpande
- Att vara en välkänd global aktör inom andrahandsannonser inom 3 år.
- Att 2011 redovisa ett positivt resultat.

PROGNOS

Ledningens bedömning är att FindAds under 2011 kommer att uppnå:

- trafikvolymerna på 2 miljoner unika besökare per vecka globalt,
- en snittintäkt på 0,25 sek per besökare,
- en omsättning på årsbasis på 25 miljoner sek

KOSTNADER

Bolaget är inte i behov av nya investeringar i större skala. Det kapital som behövs ska användas till marknadsinvesteringar för att bygga upp trafikvolymerna och bygga varumärket Wakazaka. Då bolaget har en mycket kostnadseffektiv organisation genom att ha större delen av de anställda i Kina kommer inte de löpande kostnaderna att öka avsevärt. Bolaget har dessutom spetskompetens inom sökmotoroptimering (SEO), vilket möjliggör en långsiktig uppbyggnad av trafikvolymerna och minskar behovet av nya marknadsinvesteringar. Genom att lansera tjänsten globalt når FindAds storskalighets- och stordriftsfördelar. Bolaget uppskattar att löpande kostnader på årsbasis vid en årsomsättning på 25 miljoner kronor uppgår till ca 15 miljoner kronor.

FÖRUTSÄTTNINGAR OCH STYRKOR

- **Lönsamhet & Intäkter:** Stor mängd automatiserade intäktmodeller, riktad reklam, kvalitativ trafik, köpbenägna användare, beprövat koncept, mm.
- **Makroekonomiska:** Andrahandsmarknaden på Internet växer, Internet växer, köpkraften i fattiga länder ökar, globalisering, stor efterfrågan på andrahandsvaror, lågkonjunktur, mm.
- **Mikroekonomiska:** Handeln på nätet ökar, andrahandsmarknaden går från papper till Internet, annonsering på Internet ökar och tar marknadsandelar från traditionella media, uppdämt behov av söktjänst, mm.
- **Projektspecifika:** Beprövat koncept, tjänsten kan exporteras, skalbar teknisk plattform, Wakazaka kan lanseras i alla länder (med Internet), bara B2B, ingen kundkontakt, inga avtal med privatpersoner, inget ansvar för innehåll i annonser, mm.
- **Företaget och ledningen:** Egen kostnadseffektiv utveckling i Kina, lokal närvaro i både Kina och Ryssland, egenutvecklad teknisk plattform, kompetens inom omsättning av trafik, kompetens inom noteringsprocesser, publika nyemissioner och ledning av ett publikt noterat aktiebolag, erfarenhet inom internationella relationer och marknadsföring, genomfört pilotprojekt, lönsamt bolag, mm.
- **Marknaden:** Andrahandsmarknaden på Internet är stor och växer (Blocket.se är den 7:e största sidan i Sverige med ca 3,5 miljoner besökare i veckan), Allaannonser.se (söktjänst för annonser i Sverige) har ca 256 000 unika besökare i veckan (källa: Kina index), tjänsten finns inte i många länder (Wakazaka är först i Kina, Ryssland och Polen), många länder i tidigt utvecklingsstadium (låga kostnader för besökare nu, intäkterna per besökare ökar löpande), mm.

NYCKELTAL

	01.01.2009 -30.06.2009	2008	2006/2007*
Omsättning	444 883	96 933	39 282
Rörelseresultat	66 456	-117 619	-480 777
Vinst per aktie	0,07 sek	-0,12	-0,48
Balansomslutning	635 682	505 200	245 008
Kassa	293 450	12 172	20 901
Soliditet	75 %	81 %	neg.
Rörelsemarginal	15 %	neg.	neg.

VILLKOREN I SAMMANDRAG

Teckningstid:	19 oktober 2009 – 9 november 2009
Teckningskurs:	15 kronor per aktie
Betalning:	Betalning skall ske enligt utskickad avräkningsnota senast den 17 november
Antal aktier före emission:	1 000 000 aktier
Antal nya aktier vid fulltecknad emission:	666 666 aktier
Antal aktier efter emission vid fulltecknad emission:	1 666 666 aktier
Tillfört kapital vid fulltecknad emission:	9 999 990 sek
Emissionskostnader (uppskattning):	250 000 sek
Första handelsdag (prel. datum):	27 november 2009

Q&A

VANLIGA FRÅGOR OCH SVAR

Hur tjänar bolaget pengar ?

SVAR: Bolaget har avtal med ett stort antal aktörer som betalar för den trafik Wakazaka förmedlar till dem.

Varför betalar dessa aktörer för trafiken från Wakazaka ?

SVAR: För att de förmedlade besökarna genererar en intäkt hos dem, och de är beredda att dela med sig av den intäkten. Wakazaka förmedlar högkvalitativ trafik – förädlad utav Wakazaka. Besökarna är köpbenägna.

Hur ska FindAds knyta avtal med andra siter?

SVAR: Det finns en stor mängd automatiserade lösningar. FindAds behöver inte ha direktkontakt med de olika siterna, vare sig i Europa eller Asian - det sker automatiskt. Detta gör att FindAds snabbt kan lansera Wakazaka på nya marknader och snabbt ha intäktsgenererande avtal.

Hur ska FindAds få besökare till Wakazaka?

SVAR: Det finns ett stort uppdämt behov av Wakazakas tjänst, då andrahandsmarknaden på Internet är stökig och stor. Wakazaka organiserar informationen på ett lätt och överskådligt sätt vilket ger en stor användarnytta. FindAds har dessutom spetskompetens inom sökmotoroptimering vilket gör att användare kommer att hitta till Wakazaka.

Kan användare annonsera på wakazaka?

SVAR: Nej, man kan inte lägga upp annonser hos oss. Vi söker av annons-siter och skickar användaren till önskad annons.

Finns ni bara i Kina?

SVAR: Nej, vi agerar golbalt, vi finns i dagsåget i Kina, Ryssland, Polen, Tyskland och Frankrike. Vi fokuserar på utvecklingsmarknader då det finns ett läge i tiden.

Behöver bolaget göra investeringar?

SVAR: Nej. FindAds har redan gjort alla nödvändiga investeringar inför en expansion. Nu behövs kapital till marknadsföring för att expandera i stor skala.

Kommer kostnaderna att öka i takt med intäkterna?

SVAR: Nej. FindAds har en mycket kostnadseffektiv organisation i Kina och en skalbar teknisk plattform. Kostnaderna kommer att öka i samband med expansionen, men intäkterna kommer att öka i mycket större skala.

Varför ska jag investera i FindAds?

SVAR: För att Wakazaka är en viktig tjänst i en framtidsbransch och aktien har stor tillväxtpotential. Det finns ett unikt läge i tiden då Wakazaka är först ut i Kina, Ryssland och Polen. Aktien ska listas på Aktietorget vilket gör den likvid.

Detta dokument är en komprimerad version av det memorandum som upprättats i samband med Bolagets nyemission och listning på Aktietorget. Syftet med dokumentet är endast att ge en kortfattad information om erbjudandet att teckna aktier i Bolaget. En investering i aktier är alltid förknippad med risk, och detta dokument innehåller inte all information som kan behövas för ett investeringsbeslut. Den som överväger att investera i Bolaget uppmanas därför att ta del av det fullständiga memorandumet i sin helhet, vilket finns tillgängligt för nerladdning på www.findads.se, www.aktietorget.se och www.aqurat.se.