

Inbjudan till teckning av aktier i
Vendator AB i samband med
listning på Aktietorget

VENDATOR 



Sales Process Outsourcing (SPO)



Konsult & Utbildning



Field Marketing (FM)



Online Marketing



Telemarketing (TM)

SEPTEMBER 2010

Verksamhet

Bakgrund och motiv

Vendator AB genomför en nyemission med företrädesrätt för befintliga aktieägare som tillför Bolaget 9 271 106 kr före emissionskostnader. Då styrelsens målsättning är att sprida ägandet för att erhålla en ökad likviditet i handeln med aktien erbjuds allmänheten och institutionella investerare att anmäla intresse för att teckna de aktier som ej tecknas av aktieägarna i Vendator. Erbjudandet är i sin helhet säkerställt via teckningsförbindelser och garantiåtaganden.

Vendator står inför en spännande turn-around situation där fokus ligger på att skapa en stabil rörelsemarginal med en ökad omsättning, vilket kan skapa förutsättningarna för en kraftig värdeökning!

Det huvudsakliga motivet till emissionen är att säkerställa Vendators finansiella resurser för att kunna fortsätta utveckla sin strategi. Outsourcinguppgifterna kräver ofta investeringar i tidigt skede av projekten med högre lönsamhet efter ett år.

I samband med nyemissionen har Vendator ansökt om listning på AktieTorget. Handelsstart beräknas ske den 22 november.

Vendator AB (publ) i sammandrag

Vendator har sedan starten 1988 hjälpt företag att utveckla och förbättra sin försäljning. Bolaget levererar säljkonsultation, säljutbildning, telemarketing och field marketing till stora företag med starka varumärken.

Den tydligt ökande efterfrågan på outsourcing syns nu även inom försäljningsområdet där allt fler företag och organisationer lägger hela eller delar av sin säljfunktion på en extern professionell partner. Vendator är, som en av Sveriges mest kompletta leverantörer av Sales Process Outsourcing (SPO), väl positionerade att möta denna trend.

Bolaget ser en tydligt ökad efterfrågan inom SPO och vill nu genom en emission förstärka sina finanser för att kunna exploatera denna marknadsmöjlighet.

Vendator erbjuder tjänster inom hela sälj- och kundvårdsprocessen, från marknadsanalys och utbildning av säljkåren till praktiskt genomförande och uppföljning.

Marknad

Den totala marknaden för direktförsäljning uppskattas till ca 5 000 MSEK.

Marknadspotentialen för SPO i Sverige bedöms uppgå till mellan 15-40 % av den totala marknaden för direktförsäljning. En grov uppdelning finns i tabell nedan.

| | |
|--------------------------------------|---|
| Organisationer | 500 mkr |
| Telekom | 900 mkr |
| Media | 1500 mkr annonsförsäljning 300 mkr upplaga/prenumeration |
| Bank/Finans/ Försäkringar | 1400 mkr |

Framtidsutsikter

Styrelsen i Vendator AB har satt upp som finansiellt mål att inom tre år omsätta 200 mkr med 10 % EBITDA. Bolaget siktar på en försäljningstillväxt på 10% per år de närmaste åren med ett positivt kassaflöde.

För att nå detta mål kommer Vendator på kort sikt fokusera på att exploatera marknaden för Sales Process Outsourcing. Telemarketing har historiskt givit mellan 4 – 8 % EBITDA beroende på konjunktur och kapacitetsutnyttjande. Den ökande andelen SPO-uppdrag ger bättre marginal än ren TM.

I SPO-uppdragen har Vendator hela eller delar av ansvaret för försäljningsarbetet och kan därför ta en större risk där Bolaget också får en större del av det förbättrade säljresultatet än det får idag. I dessa uppdrag kan Vendator dessutom vara med och utveckla erbjudandet och öka intäktsmassan för sina kunder och därmed även för Vendator. För detta ändamål kommer Vendator att använda den kompetens som finns inom affärsområdet Affärskonsult.

I och med Vendators tillstånd för att bedriva försäkringsförmedling har Bolaget möjlighet att expandera sin andel av försäkringsmarknaden.

Informationsträffar

| | |
|---------------|---|
| 23/9 kl 18:00 | Malmö, Malmö Börshus, Skeppsbron 2 |
| 24/9 kl 07:45 | Lund, Gulliksson Advokatbyrå, Emdalavägen 16 Edison Park, Ideon |
| 28/9 Kl 18:00 | Stockholm, Näringslivets Hus, Storgatan 19 |
| 29/9 Kl 18:00 | Göteborg, Radisson Blu Scandinavia Hotel, Södra Hamngatan 59-65 |
| 30/9 Kl 16:00 | Örebro, Inkuberas lokal, Forskarvägen 1 |

Anmälan till infoträffar kan göras på: www.thenberg.se/vendator

SPO

Sales Process Outsourcing, SPO, är det samlade begreppet för utkontraktering av säljprocessen till en tredjepartsleverantör av säljservice. Det innebär att man låter ett professionellt, säljfokuserat bolag utveckla, effektivisera och driva alla eller delar av uppdragsgivarens säljprocesser. Målsättningen är minskade säljkostnader, mindre risker och ökade intäkter.

Sammanfattning



VD har ordet

Vi har under de senaste åren med kraft, energi och kunskap utvecklat Vendators helhetserbjudande vilket resulterat i att Vendator idag är Sveriges mest kompletta leverantör av Säljkraft och Säljkompetens i alla kanaler.

Med vår långa erfarenhet av både säljutveckling och handfast säljarbete är Vendator väl positionerade att exploatera den tydliga trend mot outsourcing som nu sker inom säljområdet. Allt fler företag och organisationer lägger ut hela eller delar av sitt säljarbete. Det handlar om nya marknader, nya produkter eller kundsegment man inte kan hantera effektivt själv. I vissa fall rör uppdragen hela hanteringen av att vinna, vårda och behålla kunder.

Vi ser att vår strategi fungerar och uppskattas av kunderna. Antalet uppdrag där vi kombinerar fältsälj med telemarketing och på så sätt gör kundens säljbearbetning mer effektiv, ökar. Vi har exempel där vi sänkt kostnaderna för att skaffa nya kunder med 40 procent.

Vårt erbjudande Sales Process Outsourcing, (SPO), vilket innebär att vi tar hand om hela eller delar av kundens säljarbete, har tagits emot mycket positivt av marknaden. Vi har nu flera nya uppdrag i vilka vi tar ett helhetsansvar för kundernas säljprocess. Genom att vi tar ett helhetsansvar kan vi vara effektivare och generera högre marginaler samtidigt som vi skapar bättre säljresultat för våra kunder. Baserat på de uppdrag vi nu levererat bedömer vi att en ökande andel SPO-uppdrag kommer att förstärka våra marginaler.

Vi har bara under Q2 tecknat fyra nya SPO-avtal till ett totalt ordervärde av 11 - 15 MSEK, vilket bekräftar att vår strategi fungerar. Långsiktigheten i våra kundavtal ökar dessutom avsevärt. Vi har idag mer än ett dussin avtal som är på 12 månader eller mer, jämfört med bara ett par stycken för ett år sedan. Vi bedömer att ytterligare avtal kommer att tecknas under andra halvan av 2010.

Andelen rent konsultativa uppdrag har också ökat. En särskilt uppskattad konsultprodukt är Sales Audit, där vi genomlyser kundens säljorganisation och strategi.

Vi utnyttjar också kompetensen i vår konsultverksamhet till att utveckla våra säljledare och säljare i vår interna säljskola Vendator Sales Academy.

Tyvänn visade sig satsningen på att etablera Vendator i Norge ta längre tid och dra betydligt större kostnader än beräknat. Därför valde vi under sommaren att utveckla den norska verksamheten som nu istället drivs av en partner. Kostnaderna för den norska satsningen har 2009 och 2010 belastat Bolaget med totalt 12 mkr.

Vi har nu lagt grunden till att kunna växa i volym och med ökad lönsamhet genom att ta delar av den växande marknaden för Sales Process Outsourcing. Vi har även tagit bort olönsamma delar av verksamheten och är därmed väl riggade för framtiden!

Mats Frid

VD Vendator AB

Mer information

För mer information och fullständigt memorandum, www.vendator.se eller www.thenberg.se/vendator

Varför investera i Vendator?

- Attraktiv prissättning med ett bolagsvärde på 17 MSEK innan emissionens genomförande.
- Emissionen är helt säkerställd via teckningsförbindelser och garantiåtaganden.
- Turn-around situation i bolaget efter två tuffa år under 2009-2010.
- Verksamheten i Norge är såld. Har under åren 2009-2010 orsakat bolaget 12 MSEK i förluster.
- Väletablerat bolag med stark organisation och erfaren ledning.
- Kärnverksamheten (TM) är lönsam med ett positivt resultat under första halvåret och med fortsatt väntat positivt resultat under 2010.
- Gynnsam skattesituation med 120 MSEK i förlustavdrag.
- Ökat intresse för Sales Process Outsourcing på den nordiska marknaden.

Erbjudandet i korthet

Emissionsbelopp (högst): 9 271 106,10 kr
Bolagsvärde innan emissionens genomförande:..... 17 168 721 kr
Teckningskurs:..... 0,90 kr
Antal emitterade B-aktier (högst):..... 10 301 229 aktier
Teckningstid:..... 16 sept. - 1 okt. 2010
Företrädesrätt:..... Femtio (50) befintliga aktier i Vendator berättigar till teckning av tjugosju (27) aktier i Vendator

Vendator har ansökt om listning på AktieTorget. Handelsstart beräknas ske den 22 november.

Anmälan skall vara Thenberg & Kinde Fondkommission AB tillhanda senast den 1 oktober 2010 kl. 17.00.

Vid teckning utan företrädesrätt tecknas B-aktier i poster om 4 000 st.

Undertecknad anmäler sig härmed, enligt villkor i memorandumet daterat september 2010, för teckning av nedan angivet antal aktier i Vendator AB (tecknas i poster om 4 000 aktier, courtage utgår ej).

Antal B-aktier

Tilldelade aktier skall betalas kontant enligt anvisningar på avräkningsnota som kommer att sändas ut till dem som erhållit tilldelning efter teckningstidens utgång.

Aktierna kommer därefter att registreras hos Euroclear. Tilldelning sker genom styrelsens beslut.

Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende.

Undertecknad är medveten om att anmälan är bindande och befullmäktigar Thenberg & Kinde Fondkommission AB att verkställa teckning enligt villkor i memorandumet daterat september 2010, om att inget kundförhållande uppstår mellan mig som tecknare och Thenberg & Kinde Fondkommission AB genom denna teckning samt om att Thenberg & Kinde Fondkommission AB inte gör någon bedömning av om Er teckning av aktier passar Er eller den Ni tecknar för. Endast en anmälningsedel per tecknare kommer att beaktas.

Insändes till:

Thenberg & Kinde Fondkommission AB
Box 2108
403 12 Göteborg

Fax: 031-711 22 31

Inscannad anmälningsedel kan mailas till:
info@thenberg.se

Aktierna skall registreras hos följande VP-konto alternativt depå hos bank eller fondkommissionär (endast ett alternativ):

VP-konto:

0 0 0 | | | | | | | | | |

eller:

Depånummer

Bank/Fondkommissionär

Personlig information

Efternamn/Ev.Företagsnamn

Tilltalsnamn

Personnr/Org.nr

Adress

Postnr

Ort

Telefon dagtid

E-post

Ort, datum

Underskrift av tecknare

Finansiell historik

| (MSEK) | 2007 | 2008 | 2009 | H1 2009 | H1 2010 |
|------------|------|------|------|---------|---------|
| Omsättning | 165 | 178 | 166 | 82,3 | 87,8 |

| | | | | | |
|---|---|----|----|------|------|
| EBITDA, TSEK (Rörelseresultat exkl avskrivningar) | 8 | 13 | -6 | -4,0 | -8,8 |
|---|---|----|----|------|------|

| Omsättning/affärsområde | 2007 | 2008 | 2009 |
|-------------------------|------|------|------|
| Telemarketing | 138 | 148 | 133 |
| Konsult | 29 | 30 | 13 |
| Field Marketing | - | - | 13 |
| Norge* | - | - | 6 |

* avvecklat 2010-06-30

Kommentarer till den finansiella informationen

Koncernens intäkter uppgick till 165,9 miljoner kronor (mkr) under år 2009, jämfört med 177,9 mkr 2008. Första halvåret 2010 har omsättningen ökat till 87,8 mkr jämfört med 82,3 mkr 2009.

Fördelat på de olika verksamheterna utgjorde Telemarketing 133 mkr (148), Konsult 13 mkr (30), Field Marketing 13 mkr (0) och den norska verksamheten 6 mkr (0) av intäkterna för 2009 respektive 2008.

Styrelse & VD

Mats Frid, f 1956. VD

Civilingenjör i maskinteknik vid KTH 1980, Ms Sc Engineering Management, Stanford 1982. Har därefter bland annat varit VD för CFI Group, Ticket Travel Group och Bennett BTI.

Anders Skarin, f 1948. Ordförande

Anders har 1970 – 2001 arbetat på Programator/Cap Gemini. 1981 – 1992 var han VD för AB Programator och 1992 – 2000 CEO för Norden, med 5.000 anställda. Sedan 2001 är Anders styrelseproffs

Anders Ehrling, f 1959. Ledamot

Koncernchef och VD för Scandic sedan den 1 september 2010. 1985 – 2009 Scandinavian Airlines (SAS). Senast som VD för SAS Sverige. Styrelseledamot i Trygg Hansa Försäkringar AB.

Göran Schiller, f 1956. Ledamot

Konsult inom sourcing och effektivisering, European Advisory Group AB. 1993 – 2005 Teamwork/Manpower. Sedan 1996 VD för outsourcingverksamheten Manpower Solutions.

Anders Carlén, f 1967. Ledamot

Försäljningschef Bro Hof Slott GC & Nordea Scandinavian Masters. 1996 – 2009 Vendator AB senast som Key Account Manager.

Vik här

Frankeras ej,
mottagaren
betalar portot

Thenberg & Kinde Fondkommission AB

Svarspost 411 173 200

403 13 Göteborg

Thenberg & Kinde Fondkommission AB

Tejpa här

Vendators kunder

Telekom



Organisationer



Försäkring



Finans



Media



B2B



För mer information och fullständigt memorandum, www.vendator.se eller www.thenberg.se/vendator

Thenberg & Kinde Fondkommission AB, Tel. 031-745 50 00, Fax. 031-711 22 31

Thenberg & Kinde Fondkommission AB