

# Kort om OmniCar

OmniCar er en unik investerings- og børs-case: Bilbranchen er under kraftig forandring og forhandlernes indtjening er under pres. OmniCar understøtter branchens udvikling, løfter kundernes indtjening og er den nye måde at sælge biler på.

## OmniCar er en:

- **rigtig forretning** i kraftig vækst med
- **rigtige kunder** i et meget stort
- **rigtigt marked** med et
- **rigtigt produkt**, der adresserer et
- **rigtigt behov**, og som allerede har skabt
- **rigtig omsætning** for kunderne på mere end 200 mio. DKK. Virksomheden består af
- **rigtige eksperter** med mangeårig erfaring fra branchen. Konkurrencesituationen er **rigtig gunstig**, og mulighederne for
- **rigtig international skalering** er oplagte. Forretningsmodellen er baseret på
- **rigtige kontrakter** (recurring omsætning), og selskabet guider, med
- **rigtige prognoser**, sine indtjeningsforventninger 3 år frem.

Sidst men ikke mindst, så har selskabets bestyrelse og ejere valgt en **rigtig attraktiv** og væsentligt lavere værdisætning (53,4 mio. SEK svarende til ca. 41 mio. DKK) sammenlignet med andre aktuelle børs-kandidater.

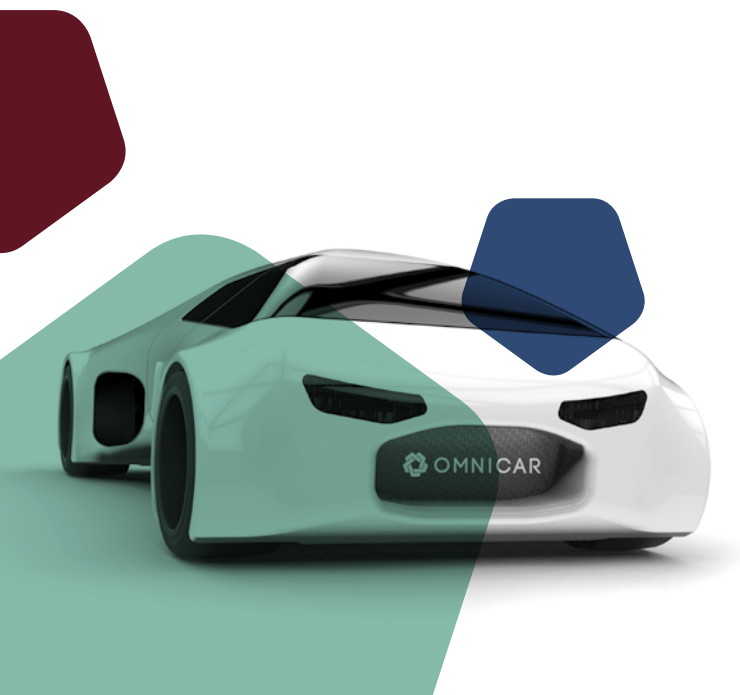
Vi kan ikke garantere, hvordan aktiemarkedet og OmniCar vil udvikle sig, men vi kan invitere vores nye investorer med på rejsen på et sundt grundlag, hvor klassiske begreber, som "værdi for pengene" (kvalitet + substans divideret med pris) er i centrum.

**Vi mener, det er mere rigtigt.**

OmniCar har udviklet en softwareløsning, som ændrer den måde, hvorpå bilbranchen sælger biler. Løsningen blev oprindeligt udviklet til Citroën i Skandinavien og har resulteret i, at de har fået en omsætningsstigning på 200 mio. DKK. OmniCar har en hurtigt voksende kundebase, og en kraftig omsætningstilvækst.

OmniCars løsning blev oprindeligt udviklet af OMI A/S, hvis medstifter er OmniCar AB's kommende CEO Claus T. Hansen. Interessen og potentialet for OmniCars løsning var imidlertid så stor, at ledelsen besluttede at stifte OmniCar A/S, som et spin-off af OMI A/S. I løbet af de første 10 måneder i 2016 omsatte OmniCar for ca. 8 mio. SEK med et positivt driftsresultat på ca. 0,5 mio. SEK. I de første 4 måneder af 2017 har virksomheden omsat for ca. 6 mio. SEK ligeledes med positivt driftsresultat før omkostninger relateret til noteringsproces og udvikling. OmniCars team har mange års erfaring med IT, salg og markedsføring og ikke mindst bilindustrien. Både OmniCars ledelse og bestyrelse har tidligere været med til at opbygge succesrige virksomheder, som efterfølgende er blevet opkøbt.

- Med internettes fremmarch har købsadfærden inden for bilkøb ændret sig markant, avancerne er under pres, og bilbranchen skal i fremtiden rette fokus mod at sælge flere services. Herunder serviceaftaler, reservedele og værkstedstimer. OmniCars software er udviklet til at understøtte dette formål og har været anvendt med succes i flere år. Der er stor efterspørgsel efter OmniCars løsning. Der er ingen konkurrenter, der tilbyder samme løsning som OmniCars.
- Til at starte med udviklede OmniCar sin softwareløsning som en kundespecifik løsning til Citroën i Skandinavien. Udviklingsarbejdet påbegyndtes i 2008, og der er investeret ialt over 15 mio. SEK i løsningen. Fra 2012 til 2016 har løsningen genereret over 25.000 serviceaftaler og over 200 mio. DKK i omsætning for Citroën i Skandinavien.
- Softwareløsningen kan bruges af både forhandlere og importører. OmniCar har aftaler med Citroëns importører i Danmark, Norge og Sverige samt Peugeot i Danmark, Norge og Sverige. I Norge bruger forhandlere af Mercedes-Benz og Kia OmniCars løsninger. Bilimportørerne har stor indflydelse på bilforhandlere, hvilket betyder, at når en bilimportør er kunde hos OmniCar, er et stort antal bilforhandlere potentielle kunder. Virksomheden har en pipeline, som inkluderer et stort antal potentielle kunder i form af bilimportører og bilforhandlere.
- OmniCars målsætning i 2017 er at indgå aftaler med 100 nye bilforhandlere og omsætte for ca. 23 mio. SEK. Den finansielle målsætning er at omsætte for over 40 mio. SEK i 2018 og 100 mio. SEK i 2019.
- Inden den planlagte børsnotering har alle OmniCars hovedaktionærer indgået en lock-up-aftale i et år fra første handelsdag. Samtidig har administrerende direktør Claus T. Hansen, bestyrelsesmedlem Stig Jensen og bestyrelsesmedlem Mikkel Lippmann har tegnet aktier for i alt 3,7 mio. SEK i en nyligt gennemført private placement med henblik på fortsat vækst til en tegningskurs på 5,40. SEK pr. aktie, dvs. samme kurs som ved aktieemissionen.



# Medstifter og administrerende direktør for OmniCar AB, Claus T. Hansen samt CEO for OmniCar A/S, Stig Jensen har ordet;

Kundeopfølgning og kundeloyalitet har altid været en stor udfordring for bilbranchen – men her i 2017 har det aldrig været vigtigere. Der sælges flere biler end før og det betyder at der går længere tid mellem værkstedsbesøg og serviceeftersyn

Bilbranchen er fortsat på fremmarch. Der sælges flere biler end før, og udviklingen inden for bilbranchen går hurtigt. Den digitale revolution har også ændret forbrugsmønstret inden for bilbranchen. Op til 75% af bil shopping foregår i dag via internet, og 66% af alle har besluttet sig for hvilken bil de ønsker at købe når de besøger en bilforhandler.

Bilforhandlerne skal følge med denne udvikling. Der er er i de seneste par år investeret store summer i flotte udstillingslokaler, men da den primære shopping foregår online, er det helt afgørende at bilforhandlerne har en stærk digital tilstedeværelse og ligeledes har digitale systemer der kan administrere serviceaftaler, kundedata og understøtte bilforhandlerens kundediialog. Det er ikke usædvanligt med historier om bilkunder, som har kontaktet en bilforhandler for at købe en bil og herefter ikke har hørt fra bilforhandleren.

Derudover falder fortjenesten per solgt bil - på en ny mindre bil i Danmark tjener en bilforhandler i gennemsnit under 1.000 SEK. Det er derfor afgørende, at bilforhandlerne har en effektiv metode til at tilbyde service- og eftermarkedsprodukter for at øge indtjeningen per kunde. Det er netop dette, som OmniCar tilbyder at understøtte og styrke.

Udviklingen af vores softwareløsning til Citroën i Skandinavien startede i 2008. Citroën var på dette tidspunkt kunde i det digitale bureau OMI, som OmniCar er et spin-off fra og som bestyrelsesmedlem Claus T. Hansen er medstifter af.

Citroën har i mange år brugt flere millioner kroner årligt på markedsføring. Målsætningen har været at skabe leads og prøveture. Før OmniCar havde forhandlerne svært ved at følge op på leads, da de manglede et system der kunne supportere hele processen, fra lead til salg og efterfølgende sælge serviceaftaler og ekstra udstyr.

Derfor foreslog OMI at udviklede en softwareløsning, som kunne **håndtere leads og hjælpe bilforhandlerne med hele opfølgningen**. Softwareløsningen var en stor success. Citroën øgede salget af serviceaftaler fra en penetration på kun 5% til 24%, og leads kunne følges op på en ny måde, som ikke tidligere var mulig. I 2015 og 2016 blev Citroën decentraliseret, og importør rettighederne blev solgt til uafhængige bilimportører. Softwareløsningen var imidlertid ejet af OMI/OmniCar, vi så derfor en mulighed for at sælge den til bilbranchen i bredere forstand. Vi stiftede derfor OmniCar.

Bilbranchen er nu på vej mod en digitalisering som understøtter fremtidens købsadfærd. Der bruges hvert år milliarder af SEK på markedsføringskampagner inden for bilbranchen. Disse kampagner genererer et stort antal leads, her er det afgørende at man som bilforhandler sikrer at disse leads bliver fulgt op på en effektiv måde. Via Omnicars løsning bliver leads registreret, man kan bl.a. se hvordan leads er genereret og hvad prisen per lead er. Prøvekørsler er en af de mest effektive måder at sælge biler på - via vores softwareløsning kan leads nemt konverteres til prøvekørsler.

I Danmark er der over 2,4 mio. biler - I gennemsnit bruger en bilejer omkring 10.000 SEK årligt på service og værkstedsbesøg. Det er et kæmpe marked og det er derfor vigtigt at bilforhandlere kan tilbyde kunderne en serviceaftaler og herved skabe øget og langvarig kundeloyalitet. Beregning af serviceaftalepriser er komplekse og selve håndteringen og opkrævningen af serviceaftalerne er en administrativ tung byrde for mange bilforhandlere - ofte administrerer bilforhandlere deres serviceaftaler i Excel eller Word. - Også her løser OmniCar software løsning en stor problemstilling for bilforhandlerne.

”Omnicars bestyrelse og direktion har omfattende erfaring med at opbygge succesrige virksomheder. OmniCar har alle forudsætninger for at vokse hurtigt.”

Stig Jensen  
Tiltrædende bestyrelsesmedlem, OmniCar



”OmniCars softwareløsning er efterspurgt, og vi er overbevist om, at vores koncept er det, som bilbranchen har savnet.”

**Administrationen af serviceaftaler** er endnu ikke blevet digitaliseret. For at effektivisere denne proces er der brug for et system til at håndtere serviceaftaler, der automatisk kan beregne, ændre, forlænge og afslutte serviceaftaler, samt skabe digitalt overblik over bilforhandlerens kunder og biler med en serviceaftale.

Med OmniCars softwareløsning kan bilforhandlerne beregne og oprette en serviceaftale på få minutter, og vi er overbevist om, at vores løsning er den løsning, som bilbranchen mangler.

For nylig udtalte Dan Ammann, øverste direktør for General Motors, at der vil ske større forandringer inden for bilbranchen i de næste fem år, end der er sket i de sidste 50 år. Vi er klar til at følge med - og klar til at lede vores kunder gennem digitaliseringen af bilbranchen.

Vores forretningsmodel er baseret på tilbagevendende indtægter i lighed med en abonnementsordning. Bilforhandlere betaler et licensgebyr for at få adgang til løsningen. Derudover skaber vi indtægter hver gang vores kunder opretter en serviceaftale i form af et gebyr på ca. 10 % af omsætningen per serviceaftale. I de måneder OmniCar var i drift i stiftelsesåret 2016 omsatte vi for ca. 8 mio. SEK og opnåede et overskud på ca. 0,5 mio. SEK. Salget er steget kraftigt i 2017. I årets første fire måneder var OmniCars omsætning ca. 6 mio. SEK. Målet er at omsætte for ca. 23 mio. SEK i 2017. Vi har allerede aftaler med Interdan A/S i Danmark, som har rettighederne til Citroën i Danmark og Peugeot i Sverige. Bertel O. Steen-koncernen, som har rettighederne til Citroën, Peugeot, Mercedes-Benz og Kia i Norge, samt FSC Bilar AB, som har rettighederne til Citroën i Sverige, som også sælger Mitsubishi og Hyundai. Der udover har vi en omfattende pipeline med potentielle kunder, som omfatter bilimportører, bilforhandlere, brugtbilsforhandlere og

selvstændige værksteder. OmniCars softwareløsning er efterspurgt, og vi er overbevist om, at vores koncept er det, som bilbranchen har savnet.

Der står et erfarent team bag OmniCar. Teamet har stiftet og opbygget et stort antal succesrige virksomheder, hvoraf flere er blevet videregivet. Derudover er OmniCars bestyrelsesformand, Jens Aaløse, koncerndirektør i TDC. Vi har stor erfaring med IT, salg og markedsføring og bilbranchen, og vi kan se, at tiden er inde til at bringe OmniCar op på næste niveau. Vi har allerede aftaler med bilimportører, og tilvæksten er høj. Nu gennemfører vi en nyemission på ca. 14 mio. SEK i forbindelse med selskabets notering på AktieTorget for at muliggøre den omfattende ekspansion og internationale opskalering af OmniCar, som vi allerede har startet. I første omgang planlægger vi at udvide og åbne kontor i Stockholm og Oslo. Vores rejse er startet i et højt tempo, og vi agter at fortsætte på denne måde.

Hjertelig velkommen til aktietegning i OmniCar Holding AB!

**Claus T. Hansen**

*Medstifter og tiltrædende administrerende direktør, OmniCar Holding AB*

**Stig Jensen**

*CEO for OmniCar A/S*

”OmniCars vision er at digitalisere bilbranchen. Øget salg og større loyalitet med lavere omkostninger”

**Claus T. Hansen**

*Medstifter og tiltrædende administrerende direktør, OmniCar Holding AB*

