

TargetEveryone

1 to 1 marketing

Inbjudan till teckning av konvertibler i TargetEveryone AB

Informationsbroschyr avseende konvertibelemission

21 januari - 6 februari 2019



Create unique landing
pages like a pro



Distribute your campaign
in multiple platforms



Segment & filter
your responses



Analyse & improve
future campaigns

GCF | Göteborg
Corporate
Finance

SpareBank 1 Markets

Hänvisning till upprättat memorandum med anledning av föreliggande Erbjudande om teckning av konvertibler i TargetEveryone AB ("TargetEveryone" eller "Bolaget"). Föreliggande material är en introduktion till TargetEveryone och Erbjudandet om teckning av konvertibler vilket offentliggjorts. Detta är ingen komplett sammanfattning av det memorandum som upprättats med anledning av Erbjudandet. Exempelvis innehåller denna introduktion inte någon beskrivning av de risker som TargetEveryone bedömer vara väsentliga att utvärdera i samband med en investering i Bolagets aktier. Dessa risker och annan information vilken är betydelsefull för en komplett utvärdering av Erbjudandet och av en investering i TargetEveryone, finns återgivna i memorandumet. Innan ett investeringsbeslut tas, bör memorandumet studeras i detalj. Memorandumet finns tillgängligt för nedladdning på www.targeteveryone.com och www.gcf.se

VD har ordet

Marknadsföring förändras i snabb takt. Över hela världen använder marknadsförare kraften i Martech (Marketing Technology) för att nå ut till sina kunder. Vi definierar Martech som en konvergens av marknadsföring, teknik och praxis, över branscher och kanaler. Marknadsföringstekniken har utvecklats enormt under de senaste åren, och processer som tidigare var arbetsintensiva och besvärliga kan nu automatiseras och tas i bruk på några minuter, inte dagar som tidigare var fallet. Marknadsföringstekniker är de nya marknadsföringscheferna och gränserna mellan online- och offline-marknadsföring håller på att försvinna. Över 50 procent av marknadsföringsbudgeten går idag till digital marknadsföring. Men tekniken är bara ett redskap. Som Martech-leverantör bör vårt centrala fokus vara att förse marknadsförare med en lösning som ger klarhet i deras möjligheter och flexibilitet i hur de engagerar sina kunder.

TargetEveryone går framåt

Sedan jag blev VD har vi gjort förändringar över hela värdekedjan i företaget. Vi fokuserade på lanseringen av vår online-försäljningstjänst och gjorde flera förändringar i organisationen för att göra den mer strömlinjeformad och tillgodose våra kunders behov. Vi har avvecklat äldre verksamheter samt riktat om mycket av vårt fokus till strategi och marknadsplanering för vår nya mjukvaruplattform SpectrumOne. Framöver är det helt klart för mig att TargetEveryone behöver arbeta över tre strategiska områden:

SpectrumOne: Vi lanserade nyligen SpectrumOne. Detta är en ny programvara som kombinerar kundkänedom och marknadsinsikt med en helt ny version av vår flerkanaliga distributionslösning. Det är en gamechanger. SpectrumOne är vår primära lösning mot större företag och öppnar för en helt ny prismodell på upp till tio gånger den nuvarande.

Onlineabonnemang: Vi kommer fortsätta utveckla online abonnemangslösningen som lanserades den 27 oktober. Denna tjänst bygger på vår nuvarande produkt och har en stor global potential gentemot små och medelstora kunder. Idag har vi global närvaro med denna tjänst.

Nuvarande plattform: Vi kommer kapitalisera och växa med vår nuvarande plattform som består av kampanjredaktör och ett flerkanaligt distributionsprogram. Detta kommer att ske både som en integrerad del av SpectrumOne, samt en fristående funktion för de kunder som föredrar den specifika funktionen. Vårt globala partnersätverk ger oss stora möjligheter på detta område. Nyckeln till framgång är en anpassad produktkostym och stabila system.

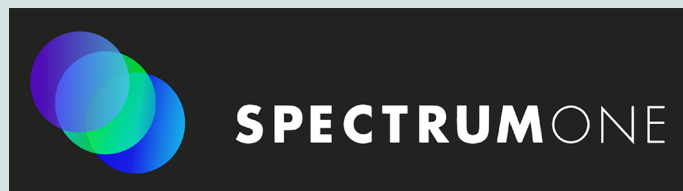
SpectrumOne

Med Martech kommer stora möjligheter inom många olika områden. Det finns mer än 100 digitala marknadsföringskanaler. Med SpectrumOne kommer TargetEveryone fokusera på två områden inom Martech och ägna all vår tid och uppmärksamhet åt att leverera tjänster i världsklass. Alla våra insatser måste vara inriktade på dessa två områden och vi måste överträffa förväntningar inom:

1. Marknad- och kundinsikt. Vi strävar efter att ge marknadsförare den bästa 360-gradiga kundöversikt i världen och verkligen förvåna ALLA med de funktioner och insikter vi kan erbjuda. Vi vet att för marknadsförare börjar allt med att känna sina kunder och förstå vem du riktar dig mot, med vilket meddelande, i vilken kanal och vid vilken tidpunkt.

2. Flerkanalskommunikation. För att verkligen nå och engagera en kund idag måste marknadsförare kunna rikta meddelanden, upplevelser och kampanjer genom flertalet konvergerande digitala kanaler.

Vi ser dessa två tjänster som helt sammankopplade och med SpectrumOne erbjuder vi en friktionslös integration som gör att ny kundkänedom kan sättas i omedelbar verkan. Kombinationen av kund- / marknadsinsikt med en komplett serie av flerkanaliga distributionsverktyg är unikt. De kunder och samarbetspartner jag har talat med bekräftar den här uppfattningen, vilket gör mig säker på framtiden.



Marknadsföring förändras, det gör även TargetEveryone

Det är svårt att fullt ut uppskatta de betydande möjligheter som är framför oss medan vi är fokuserade på att få saker gjorda dag in och dag ut. Vi måste lyfta våra huvuden och se omkring oss. Martech är ett av de mest spännande utvecklingsområdena inom kommunikation just nu. Big data, automation och A.I., avancerad teknikutveckling, allt detta kommer samman nu. Vi vill vara i framkant av utvecklingen för att våra kunder ska kunna lyckas med sina ansträngningar gentemot sina kunder.

Vi vet att marknaden ger oss en kraftig medvind - Martech-marknaden uppskattas till 125 miljarder dollar globalt och växer årligen med upp till 30%, främst pådriven av den digitala megatrenden som skakar om i de traditionella marknadsföringskanalerna. Vi är säkra på att våra plattformar ligger helt rätt i tiden och är övertygade om att SpectrumOne som kombinerar enastående segmentering med en effektiv kampanjredaktör och en flerkanalig distribution, är just vad våra kunder efterfrågar.

TORKEL JOHANNESSEN
VD TargetEveryone



TargetEveryone i korthet

TargetEveryone är ett globalt MARTECH-företag som möjliggör för sina kunder att effektivisera sin 1-1 digitala marknadsföring inom en SaaS-plattform. Bolagets strategi är att rikta sig mot såväl de absolut största bolagen som mot segmentet för små och medelstora bolag. TargetEveryone erbjuder två olika plattformar som bygger på samma teknik men med olika moduler och gränssnitt. Bolagets unika lösning gör att marknadsförare enkelt kan rikta sig till de kunder de vill ha och kommunicera med dem i de kanaler de själva föredrar. TargetEveryones kunder kan enkelt segmentera sina kunder baserat på CRM-data, marknadsdata och transaktionsdata. Vidare kan de använda en kampanjredigerare för att snabbt bygga upp kampanjer och distribuera dem via TargetEveryones flerkanaliga distributionssystem antingen via e-post, sms eller sms-landningssidor. Större företagskunder erbjuds TargetEveryones nya plattform SpectrumOne, som kombinerar marknadsanalys, kundsegmentering och kommunikationsverktyg. Små och medelstora bolag tillhandahålls en online abonnemangslösning via Targeteveryone.com. Båda lösningarna är baserade på "Big data" för att analysera och förbättra förståelsen för kundens beteende och krav. TargetEveryones huvudkontor ligger i Oslo, med filialer i Sverige, Holland, Indien och USA. TargetEveryone är noterat på Nasdaq First North i Stockholm och Merkur Market i Oslo.

Bakgrund och motiv

2018 har varit ett händelserikt år för TargetEveryone. Efter att Torkel Johanessen tillträdde som ny VD har TargetEveryone färdigutvecklat och lanserat såväl en ny online abonnemangstjänst som SpectrumOne. Bolaget har lagt stora resurser på utveckling av plattformarna för att skapa en stabil grund att stå på i en snabbt växande sektor. Nästa steg i bolagets utveckling är en fullskalig kommersialisering av SpectrumOne. För att i framtiden fortsatt ligga i framkant av en högteknologisk bransch krävs ständig vidareutveckling. Emissionslikviden kommer i huvudsak att användas för att vidareutveckla plattformen, samt att finansiera en internationell expansion.

Senaste händelser

- Oktober 2018: Torkel Johanessen tillträder som ny VD.
- Oktober 2018: TargetEveryone lanserar sin nya online abonnemangstjänst inriktad mot små och medelstora företag.
- December 2018: TargetEveryone offentliggör nya finansiella mål för helåret 2019. Nettointäkterna ska uppgå till 60 miljoner kronor till en bruttomarginal om 50 procent.
- December 2018: TargetEveryone lanserar SpectrumOne.
- December 2018: TargetEveryone tecknar avtal med Agria Dyreforsikring som första kund att använda SpectrumOne.



Varför investera?

- Skalbar affärsmodell: TargetEveryone är ett SaaS-företag med förmåga att hantera hög kund- och omsättningsutveckling utan att ytterligare öka kostnadsbasen. Modellen kan skalas upp geografiskt med endast små investeringar.
- Snabbväxande marknad: Martech-marknaden växer med upp till 30% varje år, och TargetEveryone är starkt positionerade för att delta i denna digitala tillväxt.
- Högt värderad sektor: Det är inte ovanligt att bolag inom sektorn värderas till P/S-tal 5 eller högre. Historiska uppköp inom sektorn har medfört värderingar motsvarande upp till 15 gånger omsättning.
- Unik programvara: Med lanseringen av SpectrumOne har TargetEveryone en mjukvara som inte går att hitta någon annanstans på marknaden. Dessutom kombinerar lösningen många tjänster som idag är fragmenterade på olika leverantörer, vilket är i linje med marknadsutvecklingen för ökad konsolidering av tjänster.
- Ny ledning: Under det gångna året har Bolaget etablerat sig med en ny ledning, bland annat VD, som ger en helt annan ledningskapacitet i framtiden. Den nya ledningen har redan gjort en hel del på utvecklingssidan och effektiviserat företaget mot de mest lönsamma lösningarna.

Erbjudandet i sammandrag

Erbjudandet avser köp av konvertibler, till en kurs om 3,25 SEK per styck. En konvertibel är ett skuldebrev som avser en del av ett så kallat konvertibelt lån, utgivet av ett aktiebolag. Lånet kan konverteras till aktier i bolaget till en förutbestämd kurs. Konvertibeln utgör ett värdepapper, och kan normalt överlåtas under lånets löptid. Den konvertibel som erbjuds i föreliggande nyemission utgör andelar i ett konvertibelt lån, som om erbjudandet fulltecknas uppgår till totalt 17 265 911 SEK. Lånet löper med en årlig ränta om tio procent. Räntan utbetalas till innehavaren två gånger per år under lånets löptid. En (1) konvertibel kan konverteras till en (1) aktie i TargetEveryone. Konvertering kan ske kvartalsvis. Begäran om konvertering skall ske under perioden 1–15 i den sista månaden varje kvartal (med undantag för första kvartalet 2019). Lånets förfallodag är den 30 december 2020.

Typ av värdepapper	Konvertibel
Emissionsstorlek	17 265 911 SEK
Antal konvertibler	5 312 588
Företrädesrätt till teckning	En (1) på avstämningsdagen innehavd aktie i Bolaget berättigar till tio (10) unirätter, det krävs ethundratvå (102) unirätter för att teckna en (1) konvertibel.
Teckningskurs	3,25 SEK per konvertibel
Emissionsperiod	21 januari – 6 februari 2019
Ränta	10 procent per år. Räntan utbetalas halvårsvis i efterskott.
Löptid	Förfallodag 30 december 2020
Begäran om konvertering	Konvertering till aktier kommer vara möjlig under den 1-15 i den sista månaden varje kvartal (undantaget första kvartalet 2019) fram till förfallodagen.
Garantiförbindelser	10 100 000 SEK
Antal befintliga aktier	54 188 407
Marknadsplats	Nasdaq First North (Stockholm), Merkur Market (Oslo)

Fullständiga villkor för de erbjudna konvertiblerna återfinns i Memorandumet som finns tillgängligt på Bolagets hemsida (www.targeteveryone.com) samt på GCF:s hemsida (www.gcf.se).