ICTA – ETT BOLAG I FÖRVANDLING

# Extra Bolagsstämma

2017-12-19

# INNEHÅLL

- Ett bolag i förvandling 2000-2017
- Verksamheten idag
- Marknadsuppdatering Q4 2017
- Strategi framåt
- Nyemission

# ETT BOLAG I FÖRVANDLING 2000-2017

1. 2000: Tryckindustri förvärvar kommunikationskonsultbyrån Intellecta inklusive namn

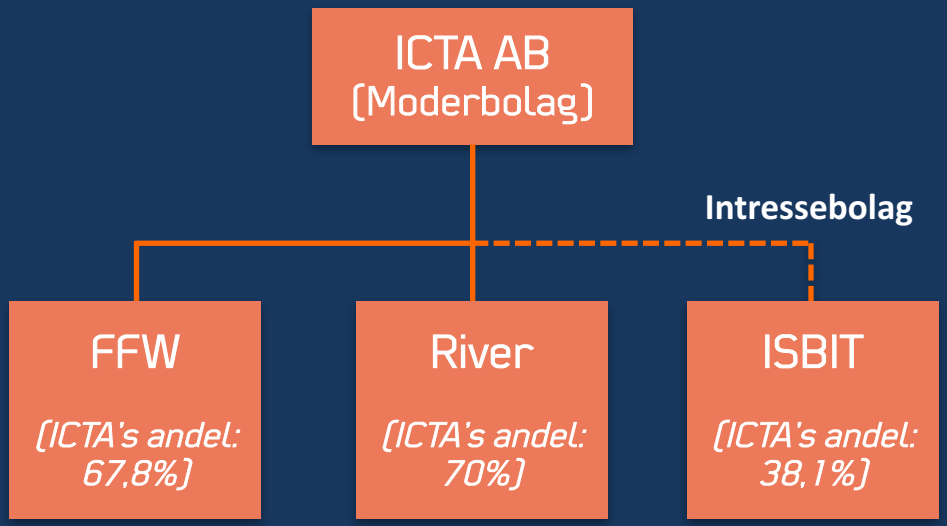
2. 2004-2010: Intellecta formerar tryckeriverksamheten under Infolog och konsultverksamhet under Consulting, blivande Strategic Communications

3. 2013-2015: Affärsområdet Infolog avyttras; Affärsområdet Digital byggs upp via förvärv av fyra bolag

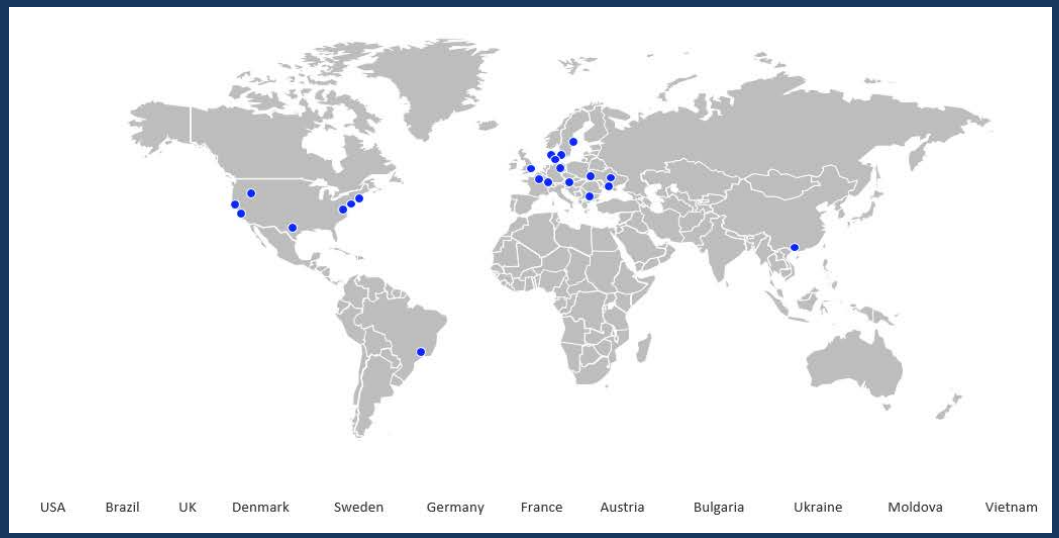
4. 2017 augusti: Affärsområdet Strategic Communications avyttras

5. 2017: Affärsområdet Digital är strategiskt fokus baserat på FFW, River och ISBIT; Intellecta byter namn till ICTA

Koncernstruktur idag:



# VERKSAMHETEN IDAG

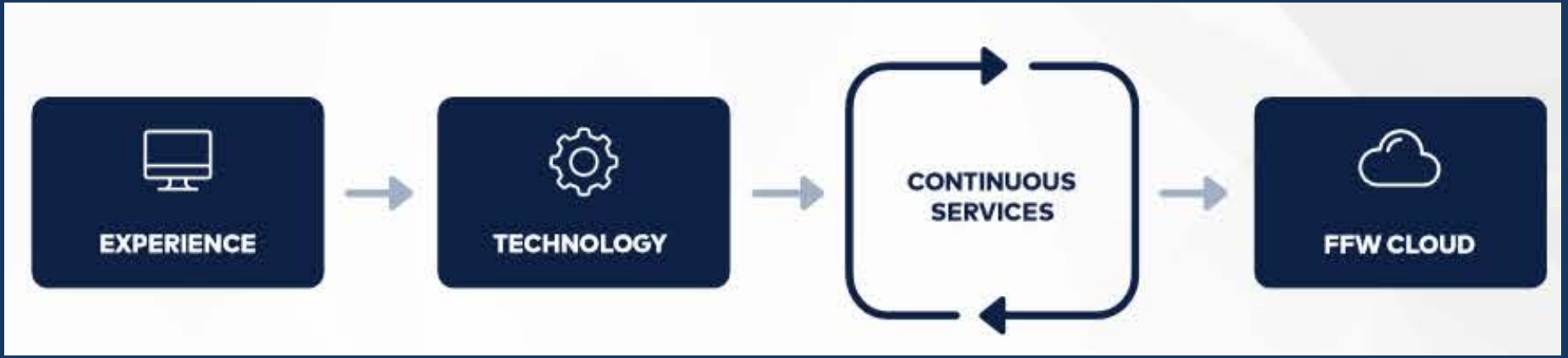



- En global digital konsult-verksamhet
- 17 års erfarenhet
- Ca 400 anställda
- Ca 20 kontor
- ICTA äger 67,8% av FFW

- En bred och diversifierad kundbas
- Bland FFW:s största och viktigaste kunder finns Stanford University, Köpenhamns Kommun, Lush, Vodafone, NBC, Pfizer, GE och The YMCA

# VERKSAMHETEN IDAG

## FFW:s kunderbjudande:




- FFW erbjuder digitala affärslösningar, så kallade ”Digital Experience Platforms” (DXP), vilka innehåller en hög andel systemutveckling i leveransen
- FFW:s erbjudande består av fyra sammankopplade tjänsteområden:
  - ”Experience” där FFW bistår kunden med digital strategi, mål och mätmetoder samt kundcentrerad design
  - ”Technology” där FFW utvecklar kundanpassade webbapplikationer, e-handelslösningar och mobila lösningar, främst i Drupal eller Sitecore
  - ”Continuous services” där FFW stödjer kunden med att kontinuerligt optimera och utveckla webblösningen
  - ”FFW Cloud” där FFW erbjuder molnprodukter kopplade till de levererade webblösningarna

# VERKSAMHETEN IDAG

OUR MISSION

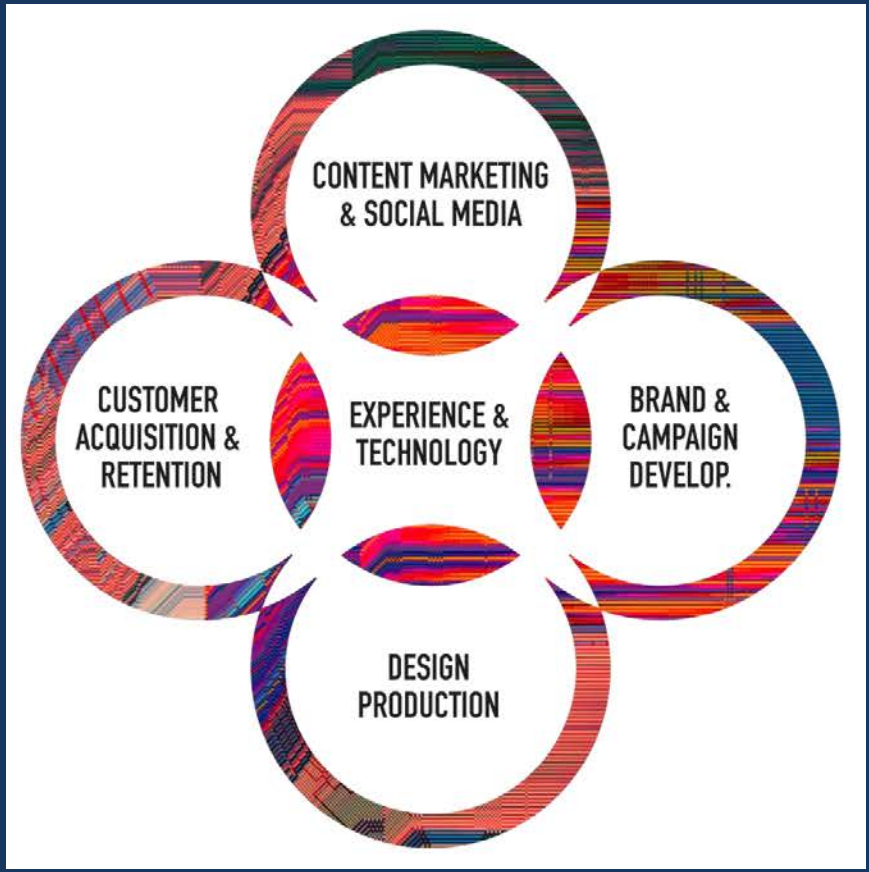
**We create relationships between people and brands, using creativity, intelligence and technology.**

- En svensk digital byrå med kontor i Stockholm och Amsterdam som erbjuder kreativa och strategiska lösningar inom kommunikation, PR, reklam och teknisk utveckling
- 20 års erfarenhet
- Ca 60 anställda
- ICTA äger 70% av River

- Bland Rivers kunder finns några av Sverige och världens mest kända varumärken, t.ex. NIKE, SF, Mazda och Stora Enso

# VERKSAMHETEN IDAG

Rivers erbjudande:




- Rivers erbjudande består av fem sammankopplade tjänsteområden som alla inkluderar en hög grad av strategiskt och kreativt innehåll:
  - ”Experience & Technology” där River med utgångspunkt i kundens varumärke tar fram webb-, mobil- eller e-handelslösningar
  - ”Brand & Campaign” där River utformar koncept för marknadsföringkampanjer
  - ”Design Production” där River levererar marknadsföringkampanjer, ofta med kort varsel, oavsett kanal
  - ”Content Marketing” där River tar fram och levererar sociala medie-strategier och skapar koncept och innehåll som bygger på text, bild eller film på populära sociala plattformar, exempelvis Facebook, Instagram och Twitter
  - ”Customer Acquisition” där River planerar, utvecklar samt genomför digitala marknadsföringsaktiviteter för att öka trafiken till kundens webbplatser med målet att konvertera besökare till betalande kunder

# VERKSAMHETEN IDAG

WarpShift:

- Mobilspelsutvecklare med flera prisade spel i bagaget :
  - Grundat 2014, ICTA äger 38,1% av ISBIT
  - Spelet Warp Shift har flera gånger utsetts till "App of the week" av Apples app-store
  - I somras lanserades spelet "Zlatan Legends" – utvecklat i nära samarbete med Zlatan Ibrahimovic
  - Bland övriga ägare finns familjen Lundin, Zlatan Ibrahimovic och inom bolaget verksamma personer
- Zlatan Legend 2.0 lanserat den 13 december:
  - Finns numer att ladda ner för såväl Android och iOS (Iphone)
  - Sex nya språk har lagts till med fokus på den asiatiska marknaden
  - Förenklad UI för att enklare komma igång med spelet
  - Endless mode som nytt huvudspelval för att snabbare uppleva hela spelet
- Ny ordförande, Robert Andersson:
  - Tidigare VD på Catena Media (publ) och River samt en av ISBITs grundare
  - Har tidigare arbetat med affärsutveckling på spelbolaget DICE
  - Kommer att verka operativt med fokus först och främst på kommersialisering av ISBIT

# MARKNADSUPPDATERING Q4 2017

- ICTA Digital (FFW & River):
  - FFW:s orderingång har under fjärde kvartalet förbättrats och effektiviseringar har genomförts vilket minskar kostnaderna 2018
  - Rivers utveckling under fjärde kvartalet har varit svagare än beräknat

- ISBIT:
  - Ny version av Zlatan Legends lanserades den 13 december

- Koncernen (ICTA AB):
  - Positiva engångsposter under fjärde kvartalet om cirka 7 MSEK
  - Målsättning om 10 MSEK i årlig besparing givet nya koncernstrukturen

# MARKNADSUPPDATERING Q4 2017 – FFW (80% AV ICTA DIGITAL)

- Återhämtad orderingång under det fjärde kvartalet 2017:
  - Orderingången uppgår under det fjärde kvartalet, till dags dato, till 9,2 (8,9 Q4 2016) MUSD vilket är en tydlig återhämtning, framförallt i USA, jämfört med den svaga orderingången under det tredje kvartalet
  - Under kvartalet har flera nya kunder tillkommit, exempelvis Security Benefit, GCP Applied Technologies, City University of New York, Grønlands Selvstyre, Food Service Danmark och JKE Design

- FFW har minskat kostnaderna genom effektiviseringar inom den amerikanska verksamheten (vilket berör 35 medarbetare) under kvartalet samtidigt som 10 medarbetare rekryterats inom användarupplevelse (UX) och försäljningsorganisationen i USA och Europa

- I all väsentlighet ger kvartalets orderingång och effektiviseringar effekt på omsättning och resultat för 2018 men har en begränsad effekt på omsättning och resultat under det fjärde kvartalet 2017

# MARKNADSUPPDATERING Q4 2017 – RIVER (20% AV ICTA DIGITAL)

- Svagare utveckling under det fjärde kvartalet än beräknat:
  - En av Rivers största kunder har valt att centralisera den typ av tjänster som River levererar inom Content Marketing till annat europeiskt land, vilket påverkar Rivers omsättning negativt under kvartalet
  - Ett mindre antal kunder har även minskat sina investeringar via River under kvartalet eller valt att skjuta projektstarter till 2018

- Åtgärder:
  - För att dels möta den förändrade efterfrågan och dels fortsätta utvecklingen av River som bolag har ett arbete inletts med fokus på följande:
    - Reducera Rivers fasta kostnader inom de delar av bolaget där efterfrågan minskat, vilket påverkar ett mindre antal tjänster
    - Investera i nyckelkompetenser inom de delarna av Rivers erbjudande som har en stark tillväxtpotential såsom Experience & Technology
  - Parallellt pågår ett aktivt försäljningsarbete. Nya kunder har vunnits i slutet av kvartalet med planerade projektstarter i början av 2018

# MARKNADSUPPDATERING Q4 2017 – ICTA AB

- Positiva engångsposter under fjärde kvartalet:
  - Engångsposterna är kopplade till rörelsekapitaljusteringar som gjorts i samband med avyttringen av Strategic Communications samt kopplade till lönsamhetsutvecklingen inom ICTA Digital under 2017 och därtill kopplade ”earn outs”
  - ICTA AB kommer, mot bakgrund av ovanstående, att boka positiva engångsposter i fjärde kvartalet om cirka 7 MSEK
  - Av dessa engångsposter är cirka 6 MSEK icke kassapåverkande

- 10 MSEK i årliga besparingar med fokus på ledning och hyreskostnader:
  - Den nya koncernstrukturen och koncernens storlek har föranlett ett arbete för att minska kostnaderna med cirka 10 MSEK per år, vid full effekt
  - Bedömningen är att dessa kostnadsreduktioner kan påverka koncernens rörelseresultat positivt med minst 5 MSEK under 2018
  - Ledningskostnader kommer att minskas genom samordning av ledningsfunktionen mellan moderbolaget och dotterbolagen
  - Vi avser att återkomma med mer detaljerad information angående dessa besparingar i samband med bokslutskommunikén 2017 (16/2-2018)

# STRATEGI FRAMÅT

## Strategi 2018-2020

- ICTA:s målsättning för perioden 2018-2020 är att maximera värdet för bolagets aktieägare genom en fortsatt utveckling av portföljbolagen. Detta kan bland annat omfatta sammanhängande kapitaliseringar, företagsförvärv, strukturaffärer, marknadsnoteringar och försäljningar
- I praktiken innebär det att ICTA, inom 18 månader, sannolikt kommer ha konsoliderat 100 procent av ägarskapet i de portföljbolag som har bäst förutsättningar för värdetillväxt

## ICTA idag

- ICTA är idag, genom sina portföljbolag, mycket väl positionerade inom respektive nisch med god förmåga och kompetens att möta en alltmer digital värld
- Såväl FFW som River levererar affärsutvecklande och affärsdrivande lösningar där kundanpassade webbapplikationer, e-handelslösningar och mobila lösningar utgör navet

# NYEMISSION

- **Villkor:**
  - Styrelsen för ICTA har föreslagit extra bolagsstämman den 19 december 2017 att besluta om en företrädesemission om 61,3 MSEK
  - Företrädesemissionen föreslås genomföras enligt villkoren tre (3) nya aktier för varje två (2) befintliga aktier till emissionskurs 9,00 SEK per aktie
  - Emissionslikviden kommer att disponeras för lösen av krediter, tillföra ICTA med portföljbolag rörelsekapital samt medel för offensiva satsningar

- **80 procent säkerställd emission:**
  - ICTA har för genomförande av företrädesemissionen erhållit teckningsförbindelser motsvarande 20 procent av företrädesemissionen från ICTAs större ägare samtliga styrelseledamöter och VD
  - ICTA har också avtal om emissionsgarantier motsvarande 60 procent med ett antal befintliga samt externa investerare
  - Företrädesemissionen är säkerställd till 80%

- **Preliminär tidsplan:**

| | |
|---|---|
| Extra bolagsstämma | 19 december |
| Offentliggörande av prospekt | ~ 5 januari |
| Sista dag för handel inkl. teckningsrätt | 4 januari |
| Första dag för handel exkl. teckningsrätt | 5 januari |
| Avstämningsdag | 8 januari |
| Teckningsperiod | 12 - 26 januari |
| Handel med teckningsrätter | 12 - 24 januari |
| Emissionslikvid till ICTA | ~ 7 februari |
| Registrering emission | ~ 9 februari |
| Omvandling BTA till aktier | ~ 20 februari |